

لغة روان ونصير في المنهاج

تأليف

عبد القيس زحنا

B. Com. M. A. (Edin.)

أستاذ الاقتصاد السياسي بكلية التجارة بالجامعة المصرية

حقوق الطبع والنقل محفوظة

الطبعة الثانية

طبعة الأولى ١٩٥٥ م / ١٣٧٦ هـ / ١٩٦٦ م

٢٠٠٣

اق باشا السبحوري

..

الفهرسوان ونصرونس الى السجاس

نألف

عبدالعزيز منصنا

B.Com ,M.A.(Edin.)

اسناذ الاقصاد الساسى بكلية السجاس بالجامعة المصرية

سقوق السطبع والنقل سسقوقه

الطبعة السانسة

طبعة السجاس ٢٢٢٢ ساسع السجاس السجاس السجاس ١١١١

المراجع الأفرئكة

- | | |
|--|----------|
| Taylor, H. C. Outlines of Agricultural Economics .
1925 | تيلور |
| Clark, F. R. Principles of marketing. 1936 | كلارك |
| Boyle, J. E. marketing of Agricultural Products. 1926 | بويل |
| Hibbard, B. H. marketing of Agricultural Products 1923 | هبارد |
| Hubbard, W. H. Cotton and the Cotton market. 1924 | هوبارد |
| Tausung, F. W. Principles of Economics Vol. I. 1924 | توسنج |
| Smith, J. G. Organised Produce markets 1922 | سمث |
| Fay, C. R. Co-operation At Home and abroad 1920 | فاى |
| Forster, R. B. Report upon Large scale co-operation
marketing in the United States of America 1925 | فورستر |
| Mc, Kay, A. W., Lane, C. H. Practical Co-operative
marketing. 1928 | مكايولين |
| Patton, H. S. Grain Growers' co-operation in Western
Canada. 1928 | پاتون |
| Montgomery, R. H. The Co-operative Pattern in
Cotton. 1928 | مونتنجرى |
| Wolf, A. H. The Stock Exchange Past and Present.
1912. | ولف |
| Pagler, E. C. Soms notes on Stock Exchange Trans-
actions 1923. | پجلر |
| Polay, A. P. The History, law, and Practice of the
Stock Exchange 1926. | پولى |
| Pratt, S.S. The Work of Wall Street. 1910. | برات |
| Duguid, C. The Stock Exchange 1929 | ديجويد |
| Hirst, F. W. The Stock Exchange. | هرست |
| Conant, G. A. history of Modern Banks of Issue 1909 . | كونانت |
| Prof. Shields' lecture on retail distribution at the British Association
for the advancement of Science (Economics and Statistics) 1937 | |

الكتب العربية

- عبد الرحمن بن خلدون — مقدمة ابن خلدون . . .
 أحمد نجيب الهلالي بك — شرح القانون المدني في العقود الجزء
 الأول سنة ١٩٢٥
 الدكتور محمد صالح بك — شرح القانون التجاري الجزء الأول
 سنة ١٩٢٦
 عبد العزيز مهنا — اقتصاديات النقل سنة ١٩٣٥
 الدكتور إبراهيم رشاد بك — التعاون الزراعي الجزء الأول سنة ١٩٣٥
 الأستاذ لاشين — التعاون
 عبد العزيز مهنا — أصول الاقتصاد السياسي في التوزيع سنة ١٩٤٨
 حسين تيمور بك — البورصة وتجارة القطن سنة ١٩١٧
 الدكتور زكي عبد المتعال — الاقتصاد السياسي الجزء الثاني سنة ١٩٣٨
 الدكتور عبد الحكيم الرفاعي — الاقتصاد السياسي الجزء الثاني سنة ١٩٣٧
 الكتب والنشرات والمجلات
 مجلة التعاون
 مطبوعات مؤتمر الاتحاد الدولي للقطن سنة ١٩٢٧
 نشرات وزارة التجارة والصناعة .

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فأتممة

الحمد لله الذى أحكم تصرف الأمور بسامى حكته ، ووهب عباده من
لده خيرات تفوق كل حصر ، ويعجز عنها كل وصف ، (وبعد) فقد كان
لتوسيع دائرة دراسة الاقتصاد السياسى بكلية التجارة أثر انضمامها الى جامعة
فؤاد الأول ، زيادة التعمق فى فروع هذا العلم وبخاصة من الناحية التطبيقية ، التى
لا بد من الإلمام بها ، مما جعلنى أضع هذا المؤلف (الأسواق وتصرف المنتجات)
حرصت فيه على نفع طلبة الفرقة النهائية ، لأن أهم ما يشغل بال أولى
الأمم فى كل أمة ، مسألة تصرف المنتجات وبخاصة فى هذا العصر الذى
أضحى فيه الإنتاج يفوق الطلب بمراحل ، وصار لازماً على كل دولة أن
تعمل جهدها على إيجاد منافذ لتصرف فائض منتجاتها ، ولتسهيل مهمة القارىء
قسمته الى بابين : -

أحدهما يشمل المبادئ الأساسية والطرق التى ينهجها المتعاملون فى
الأسواق المنظمة ، كما يشمل بحثاً فى التصريف التعاونى - وثانيهما يشمل
البورصات ووظائفها الاقتصادية ، وعملاتها ونظامها ، والله أسأل التوفيق .

عبد العزيز مرزوق

كلية التجارة — جامعة فؤاد الأول

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

الباب الأول

تصريف المنتجات

الفصل الأول

في وجوه المعاش

المبحث الأول

عموميات

١ - المعاش : عبارة عن ابتغاء الرزق والسعى في تحصيله من وجوهه المشروعة ^(١) كالتيجارة والزراعة والصناعة ، وأهمها التجارة وقوامها البيع والشراء ، بهما يتبادل الناس العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة . فيأخذ

(١) وقد جاء في مقدمة ابن خلدون صفحة ٣٦٢ ما يأتي : -

المعاش هو عبارة عن ابتغاء الرزق والسعى في تحصيله وهو مفعول من العيش كانه لما كان العيش الذي هو الحياة لا يحصل الا بهذه جعلت موضعاً له على طريق المبالغة ثم ان تحصيل الرزق وكسبه إما أن يكون بأخذه من يدالنهر واقتزاعه بالاعتدال عليه على قانون متعارف ويسمى مغرماً وجباية وإما أن يكون من الحيوان

المحتاج ما يرغب فيه من السلع من لاجاجة له بها بقيمتها . والبحث عن الأسواق ضرورة قصت بها خصائص النظام الاقتصادى الحاضر من تقسيم العمل والانتاج الكبير ، وتوطن الصناعة فى أماكن معينة .

٢- لولا مفهوم العرض لبارت السلع^(١)

Different and conflicting Interests

لسكل من المنتج والمستهلك غرض يباين غرض الآخر . ووظيفة الوسيط هى التوفيق بينهما . وكأ أن لسكل سلعة راغبا فيها فى الوقت الذى يرغب عنها سواء ، كذلك لسكل وجهة يسعى لتحقيقها حسب مقدرته المالية . وإذا كانت رغبة المنتج تصريف منتجاته بالأثمان الراجعة ، ورغبة المستهلك الحصول على حاجاته بأرخص الأثمان ، فغاية الوسيط الاتفاق المادى من التوفيق بينهما ، وتحقيق هذه الرغبات لا يتيسر إلا إذا اجتمعت طوائف من هؤلاء يتبادلون

الوحشى باقتناصه وأخذه برمييه من البر أو البحر ويسمى اصطيدا وإما أن يكون من الحيوان الداجن باستخراج فضوله المنصرفة بين الناس فى منافعهم كاللبن من الانعام والحزير من دوده والعسل من نخله أو يكون من النبات فى الزرع والشجر بالقيام عليه وأعداده لاستخراج ثمرته ويسمى هذا كله فلحا وإما أن يكون الكسب من الأعمال الانسانية إما فى مواد معينة وتسمى الصنائع من كتابة وتجارة وخياطة وحياكة وفروسية وأمثال ذلك أو فى مواد غير معينة وهى جميع الامتيازات والتصرفات ، وإما أن يكون الكسب من البضائع وأعدادها للاعراض أما بالقلب بها فى البلاد واحتكارها وارتقاب حوالة الأسواق فيها ويسمى هذا تجارة . فلهذا وجوه المعاش وأصنافه وهى معنى ما ذكره المحققون من أهل الأدب والحكمة كالحزيرى وغيره فانهم قالوا المعاش امارة وتجارة وفلاحة وصناعة فأما الامارة فليست بمذهب طبيعى للمعاش فلا حاجة بنا الى ذكرها وقد قدم

(١) كلارك ، فى Principles of marketing صفة ١،

المنافع ويزيدون في منافع الأشياء بوضعها في متناول المستهلكين ، وبذلك توجد الأسواق للبيع والشراء .

٣ - جمع وتصريف المنتجات Concentration and Dispersion

يقضى تنظيم الأسواق الحديثة مباشرة عمليتين مزدوجتين أحدهما : مباشرة جمع وتركيز المواد اللازمة للإنتاج ، وكذا المواد الغذائية في أماكن معينة ، وثانيهما : مباشرة توزيع تلك المواد على المستهلكين إما بحالتها الراحة أو بعد تجهيزها لتكون صالحة للاستهلاك . وبهاتين الطريقتين تتلاقى قوتا العرض والطلب في صعيد واحد لبيع وشراء العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة . مع العلم أن تركيز المنتجات لاغنى عنه سواء كانت هذه المواد مواد خام للصناعة ، أو سلعاً للاستهلاك أو منتجات صناعية بقصد صنعها ثانية بواسطة منتجين

شيء من أحوال الجبايات السلطانية وأهلها . وأما الفلاحة والصناعة والتجارة فهي وجوه طبيعية للمعاش . أما الفلاحة فهي مقدمة عليها كلها بالذات إذ هي بسيطة وطبيعية فطرية لا تحتاج إلى نظر ولا علم ولهذا تنسب في الخليقة إلى آدم أبي البشر وإنه معلمها والقائم عليها إشارة إلى أنها أقدم وجوه المعاش وأنسبها إلى الطبيعة وأما الصنائع فهي ثانيها ومتأخرة عنها لأنها مركبة وعلمية تصرف فيها الأفكار والانظار ولهذا لا توجد غالباً إلا في أهل الحضرة الذي هو متأخر عن البدو وثان عنه ومن هذا المعنى نسبت إلى أديس الأب الثاني للخليقة فإنه مستتبها لمن بعده من البشر بالروح من الله تعالى .

وأما التجارة وإن كانت طبيعية في الكسب فالأكثر من طرقها وذهابها إنما هي تحيلات في الحصول على ما بين القيمتين في الشراء والبيع لتحقيق فائدة الكسب من تلك الفضلة . ولذلك أباح الشرع فيه المكايسة لما أنه من باب المقامرة إلا أنه ليس أخذ المال الغير مجاناً فهذا اختص بالمشروعية :

آخرين . على أنه قبل تعريف الحاصلات الزراعية يلزم أولاً جمع حاصلات صغار المنتجين المشتغلين بها بالقرب من موضع الانتاج وثانياً جمع هذه المنتجات وتركيزها في الأسواق بواسطة تجار الجملة ومن هذه المراكز يصرفونها الى المصانع الكبيرة أو الى تجار التجزئة أو الى المستهلك مباشرة إذا كانت مواد للاستهلاك .

ولا يغيب عنا أن عمليتي جمع وتوزيع المنتجات ليستا متناسقتين بالنسبة لكل المنتجات ، فبعض الحاصلات الزراعية يشحنها منتجوها على حسابهم الى الأسواق المركزية ومنها توزع على تجار التجزئة لبيعها الى المستهلكين ، وبعضها تجمع أولاً في الأسواق المحلية ومنها ترسل الى الأسواق المركزية Central Markets لتصرفها .

وقد يحدث أحياناً تعريف البضائع من الأسواق المركزية بكيات كبيرة الى الأسواق المحلية ، ومنها توزع على المستهلكين . وأحياناً أخرى ترسل مباشرة من الأسواق المركزية الى المستهلكين . ولكن أكثر المنتجات يجب أولاً جمعها كواد خام للصناعة ثم توزع منتجات صناعية .

٤ - تعريف السوق ومردود

لا يقصد بالسوق مكان معين تباع وتشترى فيه العروض والبضائع ، بل القطر بأجمعه حيث يكون البائعون والمشترون أحراراً في معاملاتهم وعلى اتصال دائم ، مهما اختلفت أمكتهم ، وبذلك تنجس فيه آثمان السلعة الواحدة نحو التساوى بسرعة وسهولة ^(١) . ويقول الاستاذ « ستانلي جيفونس » Stanley Jevons في تعريف السوق ^(٢) : كان يطلق السوق في الاصل على مكان عام في المدينة

(١) تعريف « cournot » عن مارشال صفحة ٣٢٤

(٢) جيفونس ، نظرية الاقتصاد السياسي ، الفصل الرابع .

تعرض فيه العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة للبيع ، ولكن كلمة السوق استعملت الآن بمعنى أعم وصارت تطلق على جميع المتعاملين في أية سلامة ونطاق المعاملات فيها واسع ، وهم متصلون ببعضهم البعض فقد تشتمل المدينة على عدد من الأسواق بقدر ما يوجد فيها من فروع التجارة المهمة ، وقد تكون هذه الأسواق متركزة أو منتشرة في عدة جهات في المدينة أو شاملة الدولة كلها . وأهم نقطة في الأسواق البورصة أو قاعات المزايدات العامة ، حيث يتلاقى المتعاملون . فيوجد في لندن سوق القمح ، وسوق الفحم ، وسوق السكر ، وسوق القطن ، وكذلك الحال في منشستر يوجد فيها سوق القطن ، وسوق القمح ، وهكذا فلا أهمية لاختلاف المكان ولا عبءة بنشئت التجار فقد يتكون سوق إذا أمكن اتصالهم بواسطة قوائم الأسعار أو البريد أو الاجتماعات .

وكما قربت السوق حد : السكال اتجه ثمن السلعة الواحدة الى التساوى في السوق الواحدة . فاذا كانت دائرة السوق مقسمة وجب ملاحظة نفقات نقل السلعة الى المشترين وبذلك يضاف الى ثمن السلعة نفقات نقلها من جهة لأخرى . وتختلف دائرة السوق من سوق الى أخرى تبعا لنوع السلعة ، ودرجة تحملها . فقد تكون السوق محلية كسوق الحضر أو دولية كسوق الحبوب والذهب .

٥ - العوامل التي تؤثر عليها دائرة السوق :

يتوافر في السلع التي لها سوق مقسمة الشروط الآتية : -

(١) أن يكون طلب السلعة عالميا مثل القطن والحبوب والمعادن .

(٢) أن تكون قابلة للتعيين بالوصف أو العينة .

(٣) أن تكون قابلة لتحمل النقل الطويل ، وعظيمة القيمة بالنسبة لحجمها ، فإذا كانت قيمتها قليلة بالنسبة لحجمها ، ولا تتحمل النقل البعيد المدى كان سوقها محليا كالطوب والابن .

فإذا ما توافرت في السلعة هذه الشروط الثلاثة أصبح سوقها عالميا ، إذ يتيسر التعامل بها والتعاقد عليها ، وأهم هذه السلع الأوراق المالية والسندات الحكومية ، وأسهم وسندات الشركات الكبرى . فأسعار هذه تتجه دائما نحو التساوى في جميع بورصات العالم بفضل ذبوع المواصلات البرقية ، فإذا حدث أن كانت مرتفعة في ناحية دون الأخرى ، تأثرت البورصات الأخرى بهذا الارتفاع . وعلى فرض أن تأخر لسبب ما فسرعان ما يتبع هذه البورصات كميات وفيرة من الأوراق في البورصات التي فيها الأسعار مرتفعة ، وفي الوقت نفسه يكثر شراء الأوراق من البورصات الأخرى ، فالبيع في سوق والشراء من سوق آخر يحدث عنه اتجاه الأسعار نحو التساوى .

المبحث الثاني

مميزات الزراعة عن الصناعة

٦ - مميزات الزراعة عن الصناعة ^(١)

الزراعة مصدر الخامات . ومنبت أقوات الناس ، وأبسط وجوه المعاش وأنسبها إلى الطبيعة وأسهلها ، بينما الصناعة مركبة وعلمية تحتاج لفكر ونظر وأساليب مختلفة ، ولهذا لا توجد إلا في البلاد المتحضرة . والزراعة بطبيعتها من الأعمال الضيقة النطاق بالنسبة للصناعة وتقضي مباشرتها مساحات واسعة ، وأعمالها متباينة ، يصعب إخضاعها لنظام واحد نظرا لتنوع أعمالها ، ولائها

تقوم في أوقات مختلفة ، ولذا تحتاج لرقابة شديدة بعكس الأعمال الصناعية ، فانها تشهد آلاف العمال تحت سقف واحد ، وفي مساحة صغيرة ، ومن السهل وضع نظام معين للسير عليه . والوحدة الزراعية مهما كانت كبيرة تعتبر وحدة صغيرة ، بالنسبة للصانع الكبرى . ونظرة واحدة يلقيها الإنسان على مصانع الأحذية أو المنسوجات القطنية والصوفية ، يجدها في الغالب متجمعة في جهة واحدة أو في جهات متقاربة تبعا لتوطن الصناعة : أما تاجر الجلد الخام فيجمعه من نواحي مختلفة ، وكذلك يقوم بدور الوسيط تاجر الصوف والقطن فيجمع الصوف من جهات متعددة ، ثم يبيعه الى المغازل أو يصدره الى الخارج . وكذا القطن يزرع في مساحات واسعة وفي جهات نائية ، ونظرا لظروف الأعمال الزراعية فانها لا تستفيد من مزايا الاتاج الكبير كما هو الحال في الأعمال الصناعية ، ولكون المحصولات الزراعية تأتي من مساحات منتشرة وعلى مسافات بعيدة يقتضى لتصريفها في أسواق الاستهلاك نفقات باهظة بالنسبة لنفقات تصريف المنتجات الصناعية التي تقتضى طبيعتها التركيز في جهة واحدة . وفوق ذلك فالمنتجات الصناعية من السهل تصنيفها تبعا للنوع والحجم والجودة والدرجة . لأنه في الامكان استخدام طرق نمطية وآلات نمطية في انتاجها ولكن ليس في الامكان اتباع ذلك في الزراعة ، ومن هنا يصعب تصريف المحصولات الزراعية قبل مباشرة عملية التصنيف والفرز ، فضلا عن ذلك فمعظم المحصولات الزراعية سريعة العطب ، وتحتاج لعناية في نقلها وتخزينها . وتختلف طرق تصريف المحصولات الزراعية تبعا لنوعها ودرجة تحملها والغرض منها ، فالخضر والفواكه تباع عادة من المنتج الى المستهلك أو الى الصانع دون وسيط ، وأحيانا لا تصل الى المستهلك الاخير إلا بعد أن تمر على عدة

وسطاء ، بينما تباع الحبوب في الغالب من المنتج إلى المطاحن مباشرة ولا تصل إلى المستهلك الأخير في شكلها النهائي إلا بعد عدة مراحل ، في حين تباع الماشية والأغنام إلى التاجر المحلي ، وهذا بدوره يبيعها إلى تاجر الجملة ، وهذا الأخير يبيعها إلى وكلاء متاجر اللحوم الكبرى ، أو إلى السامرة الذين يشترون لحساب المزارعين الذين يشتغلون بتربية الماشية : ولكن قد يحدث أن يبيع الزارع مواشيه إلى مخازن الجزارة المحلية ، أو يبيعونها إلى مصدرى اللحوم . أما القطن فيباع أحيانا مباشرة من الزارع إلى التاجر المحلي أو إلى أصحاب المحالج أو إلى المصدرين ، وأحيانا أخرى لا يصل إلى الغزاليين إلا بعد عدة أدوار . ومن الصعب الجزم بالكيفية التي يحصل بواسطتها تصريف المحصولات الزراعية فإن ذلك موكول للظروف .

٧ - صعوبة نقل وتخزين المحصولات الزراعية^(١)

المحصولات الزراعية على العموم كبيرة الحجم أى أنها كبيرة الوزن بالنسبة لقيمتها ، وهذا ما يجعل نقلها وتخزينها عسيرا وبنفقات باهظة . وإن كان بعض هذه المحصولات يقوى على تحمل ثققات النقل كالفواكه مثلا لا ارتفاع قيمتها بالنسبة للخطر ، ولكن جل هذه المحصولات لا يقوى على النقل البعيد المدى بسبب قابليتها للعطب السريع أو لانها زهيدة القيمة .

٨ - عدم انتظام إنتاج وبيع المحصولات الزراعية

تقوم الأعمال الزراعية في فصول معينة . كذلك جنى وحصاد ثمرها يحصل في مواقيت معينة . ففي أبان موسم الحصاد تنهال الحبوب على الأسواق بكيات وافرة ، وفي موسم الجنى تفرق الأسواق بمختلف الثمار بكميات

(١) كلارك ، في مؤلفه Principles of Marketing صفحة ٣٧ .

هائلة تزيد من حاجة السوق ، وبعبارة أخرى يفوق العرض الطلب وتكون النتيجة هبوط الأسعار . وفي هذه الحالة ليس أمام الزارع إلا أحد أمرين : إما البيع بالأسعار المنخفضة وعندئذ يفقد الزارع كل آماله ، وإما أن يسرع في تخزينها في الأماكن الملائمة حتى يحين الوقت المناسب وبذلك تتعادل كفتا العرض والطلب . وقد أصبحت عملية حفظ المنتجات السريعة العطب من العمليات الاقتصادية ذات الأثر في أسواق الخضار والفواكه لأنها تنظم الأسعار وتجعلها في المستوى العادي ، إلا أن مسألة التخزين تتطلب مالا كثيرا وقد لا يتوافر المال لدى الزارع لأنه يكون في حاجة شديدة إليه في ذلك الوقت . وبغير التخزين يرغم المنتج على إرسال المحصول إلى الأسواق مباشرة وهذا ما يدعو إلى كثرة العروض من المحصولات فتبهط الأسعار .

ولا يغيب عنا أن المحصولات الزراعية غير ثابتة الكمية فقد تكون وفيرة في عام وقليلة في عام آخر . وهذا التفاوت يجعل الأسعار في تقلب دائم لا تؤمن عواقبه . كذلك تختلف المحصولات الزراعية في راتها . فمنها الجيد ومنها الرديء ، ويصعب على الزارع القيام بعمليات الفرز والتصنيف وتوزيع مراتبها رغم أنها تزيد تكاليفها . كل هذه العوامل تحط من قيمة المحصول وتجعله دون المستوى العادي فيصعب تصريفه في أبواب استهلاكه .

٩ - جمع المحصولات الزراعية Concentration of Farm Products

لا يتيسر قيام المصانع الكبرى التي تستخدم المحصولات الزراعية كخامات لمنتجاتها إلا إذا اعتمدت على مزارع كثيرة لا مدادها بالمواد الأولية . وبذلك تضمن استمرار استيلائها على الخامات اللازمة لها التي تجمع من جهات مختلفة ، أما إذا كانت الدائرة التي تعمل فيها ضيقة النطاق وجدت صعوبة

في ضمان الحصول على موادها الأولية باستمرار . فأشد ما تلاقيه جمعيات التعاون لصناعة الألبان ضمان الاستيلاء على الألبان اللازمة لها . ولذلك لا ينشأ مصنع في جهة إلا اذا تيسر له الحصول على ألبان ألف بقرة حلب على الأقل موجودة في دائرة لا يزيد نصف قطرها على خمسة أميال . والغرض من ذلك أنه اذا كانت الدائرة ضيقة كان من المتعذر ضمان الحصول على الألبان باستمرار . كذلك الحال بالنسبة للبدن الكبرى الآهلة بالسكان يجب أن تستمد مؤونة سكانها من دائرة واسعة النطاق حتى لا تضطر الى جلب لوازم المعيشة من مسافات بعيدة بنفقات باهظة .

أما اذا كانت المصانع صغيرة وتعمل فقط لتغذية السوق المحلية سهل الاعتماد على ماحولها من حاصلات دائرتها شأنها في ذلك شأن المدينة الصغيرة التي تكفي في تموينها بحاصلات المزارع الصغيرة المجاورة لها التي تجمع وتجلب اليها .

غير أن تقدم التجارة واتساع نطاقها في عصرنا الحاضر بفضل تقدم طرق المواصلات على اختلاف أنواعها ، قد أفضى الى نتائج عمالية منها تقسيم العمل الصناعي والإقليمي ، ولم يعد الأمر قاصرا على السوق المحلية بل تعدت الى الأسواق الخارجية وساعد على ذلك سهولة المواصلات وصار من السهل على المصانع والمستهلكين أن يعتمدوا على الخامات ومواد الاستهلاك من مصادر الاتاج البعيدة المحمية والخارجية على السواء ، ولا غرابة فقد أصبحت المعمورة كلها سوقا واحدة ينتفع كل قطر بخيرات بقية الاقطار . ولولا هذا التبادل لأصبح العالم وقد انقطعت أواصره وتناكرت أممه ، وبطل انتفاعه بمقادير وفيرة من ثروته كحريز اليابان ، وشاي الهند والصين ، وبن البرازيل ، وقطن مصر والولايات المتحدة ، وضخم انجارتا والمانيا وحديدهما ، وصرف استراليا الى غير ذلك من الخيرات التي لا تحصى .

١ - وفضلا عن ذلك فهناك اعتبارات أخرى لها أعظم الأثر في نصريف المحصولات الزراعية بصفة عامة . وهذه الاعتبارات لها أساس بطبيعة الأعمال الزراعية ، اذ ينحصر عمل الزارع في القيام بعمليات الانتاج المتعاقبة ومباشرتها حتى يحصد ثمرة زرعه .

وهنا يجب أن نفرق بين الزارع الصغير والزارع الكبير . فالزارع الصغير يعمل بجهد ونشاط . وأن ما يبعثه على مواصلة جهوده في سبيل افلاح أرضه واستنباتها هو السرور الذي يخالط نفسه وحواسه كلما وقعت عيناه على نبتها مزدهرا ، وبما يضاعف نشاط المالك الصغير شعوره بأنه سيحصد ثمرة زرعه هذا . غير أن زراعة المالك الصغير لا يمكن أن يستفيد منها بمزايا الانتاج الكبير لقلة موارده المالية وعجزه عن الحصول على وسائل الانتاج الحديثة . أما الزارع الكبير فانه يستفيد من مزايا الانتاج الكبير . وتتماز الملكية الكبرى اذا أحسنت ادارتها بالاستفادة من العمل العقلي والعلى المزود برأس المال . ولكن المشاهد أن الزارع على العموم تعوزه المقدرة الفنية والمهارة والخبرة في أمور البيع ، وغالبية الزراع لا يعرفون الظروف المحيطة بهم ، ويجهلون ميول وأهواء المستهلكين . ولأجل أن يستفيد الزارع من نصريف محصولاته ، لا بد أن تكون العمليات على نطاق واسع ، حتى يستفيد من مزايا الانتاج الكبير . ولهذا يلجأ الزارع في معظم الأحيان الى الوسيط الذي يعمل على تسهيل حركة البيع أو الى انشاء جمعيات البيع التعاوني .

Cooperative associations for the marketing of farm products .

١١ - صعوبة الحصول على المال والعمل :-

ومن الأمور التي تعوق نصريف المحصولات الزراعية ما يأتي :

صعوبة الحصول على المال والعمال : — يجد الزارع صعوبات جمة سواء أكان إبان موسم الزرع اذ قد يعوزه المال اللازم لشراء البنود والأسمدة أو للصرف على العمليات الزراعية المتعاقبة ، أو للاتفاق على العمليات اللازمة لتصرف المحصولات كانشاء المخازن storage المناسبة أو حفظها حتى يحين الوقت المناسب أو لترتيبها وتصنيفها grading أو لتعبئتها packing . فاذا لم يستطع الزارع القيام بهذه العمليات في الوقت المناسب اضطر الى بيعها ^(١) بأبخس الأثمان لحاجته الى المال لدفع ما عليه من الديون المستحقة . to meet his obligations . وفي الأحوال التي يكون فيها الزارع مدينا الى التاجر المحلى يضطر الى بيع المحصول بمجرد تجهزه ليقوم بوفاء الدين في الميعاد المتفق عليه وبهذه الطرق يضيع على الزارع فرصة الاستفادة من بيع المحصول تعاونيا .

صعوبة الحصول على العمال تنشأ من كون الأعمال الزراعية تقوم في مواعيد معينة ، فاذا لم تباشر في الوقت المناسب ضاعت على الزارع الفرصة ولحقته خسارة نتيجة التأخير . وعجز الزارع عن مباشرة أية عملية من عمليات الانتاج تؤثر بدورها في عمليات تصريف المحاصيل التي حان وقتها . وترجع صعوبة الحصول على العمال الزراعيين الى احتياج الزارع الى المال لدفع الأجور أو الى طبيعة الأعمال الزراعية نفسها أو بعبارة أخرى نوع العمل المطلوب انجازه ، فقد يتطلب العمل عمالا من درجة معينة أو من سن معين .

فالحرث والبذار والحصد عمليات مختلفة لا يقوم بها كل فرد .

(١) انا اصطبر الزارع ولم يبع المحصول ابان الحصاد كان أفيد له وبخاصة في السلع التي يجوز البيع الآجل فيها كالحبوب والقطن .

المبحث الثالث

عمليات تصريف المحاصيل الزراعية

١٢ - يتضمن البحث في مسألة تصريف المحاصيل ستة مراحل متعاقبة وهي :- الانتاج . والنقل ، التخزين ، الائتمان ، تحمل المخاطرة ، البيع . ويقصد بعمليات التصريف ، العمليات التي تجتازها السلعة منذ مغادرة الحقل ، حتى تصل الى المستهلك ^(١) .

وهذه العمليات تكون سلسلة يخالها الانسان منفصلة لكنها متصلة الحلقات . فاذا قدر أن كانت إحدى هذه الحلقات ضعيفة دل ذلك على عدم متانة السلسلة كلها . ولييان ذلك نفرض أن وسائل تخزين الحبوب في ميناء الاصدار غير كافية ، ترتب على ذلك إيقاف حركة الشحن من الميناء ، فستستخدم بعض عربات السكك الحديدية للتخزين ريثما تتوافر وسائل التخزين الوافية ، فينجم عن استعمال بعض العربات للتخزين نقص في عربات السكك الحديدية ، وبذلك يحجم التاجر المحلي عن الشراء لاعتقاده بصعوبة النقل الى ميناء الاصدار ، واحجام التاجر عن الشراء يؤثر على مستوى الاسعار فتهدط الاسعار ، ويقترالى هبوطها الى درجة تجعل الثقة بالمزارع ضعيفة ويصعب الائتمان وهذه الطريقة ترى أن كل عملية تؤثر بدورها على مايلها وهكذا ^(٢) . ولاجل أن يوفق الزارع في تصريف محصوله وجب عليه أن ينظم الانتاج تبعاً لحاجة الطلب

١٣ - مرحلة تنظيم الانتاج تبعاً لحاجة المستهلك : Adjusting production to consumers demand.

(١) راجع مذكرة معالى احمد عبد الوهاب باشا بشأن اقرار الحكومة لسياسة عقلية مستديمة .

(٢) بوريل في مؤلفه Marketing of agricultural products

يحدث الاتاج في الوقت الحاضر بقصد المبادلة ، بمعنى أن المنتج يعمل على ايجاد منافع جديدة لخدمة المستهلك في صورة شيء جديد كالقطن أو أو القمح . وإذا لم يعمل المنتج على اشباع رغبات المستهلكين أعرض الناس عن سلعته . وتعتبر هذه المسألة من أمهات المسائل الاقتصادية التي تشغل بال المنتجين لأنهم يتحملون تبعه أعمالهم ، وفي الوقت نفسه يسترشدون بما تلميه عليهم مصاحتهم الشخصية . وحيث أن ثمن الشيء يتوقف على الطلب ، والطلب يتوقف بدوره على درجة احتياج الناس الى هذا الشيء ومقدرتهم المالية ، لذلك يتحتم على المنتجين أن يعملوا على تنظيم الاتاج وجعله موافقا لرغبات المستهلكين .

١٤ - عملية النقل Transport

تعتبر أعمال النقل من الاعمال المنتجة لأن عملية الاتاج لا تتم الا اذا كانت السلعة في متناول المستهلك ، فأمين النقل الذي ينقل القمح من الحقل الى الجرن لدرسه ، ثم ينقله الى المطحن لطحنه دقيقاً ثم ينقله الى المخبز لصنعه خبزا وأخيرا يضعه في متناول المستهلك ، فهو بعمله هذا قد أضاف الى السلعة خاصية وجودها في المكان المطلوبة فيه .

وهذه الخاصية ذات أهمية لأنه بدون النقل لما تيسر الاستفادة بها على هذا الوجه . وأعمال النقل من هذه الوجهة شبيهة بعمل الصانع الذي يهيء السلعة في صورة جديدة كالثوب من القماش أو الكرسي من الخشب .

١٥ - ارتفاع ثقل النقل ثقل نقل المواد

يترتب على نقل الأشياء من مكان لآخر زيادة منافها . فنقل المواد من الامكنة التي لا توجد فيها أو التي يشتد عليها الطلب فيها

يزيد في قيمتها . فتوزيع المواد واختصاص منطقة أو أقاليم أو دولة بمواد دون أخرى هو الذى جعلنا ن فكر فى نقل السلع حتى ينتفع بها من لا يجدها فى بيته (١) ولكن ذلك مشروط بأن تكون قيمة السلعة مضافا إليها أجر نقلها أقل من نفقة انتاجها فى الجهة المطلوبة إليها . فإذا كانت نفقة انتاج السلعة فى « ا » زائدا أجر نقلها الى (ب) أقل من نفقة انتاجها فى (ب) كان فى هذا مبرر لنقلها . أما إذا ارتفعت نفقة النقل حتى أصبح ثمنها كثمان الساعة المنتجة فى (ب) فقد وصلت الى الحد الذى يقف عنده نقلها بتاتا ، لأن ارتفاع اجرة النقل يعوق نقل السلعة .

ويحدث نقل المحصولات الزراعية بالسكك الحديدية أو بالسيارات ، غير أنه لتقدم النقل الآلى أصبح النقل بالسكك الحديدية لا يوافق نقل المحصولات الزراعية القابلة للتلف التى لا تقوى على تحمل البقاء طويلا انتظارا للشحن ، أو لجواز تأخير وصولها فى الوقت المناسب كالخضر والفاكهة أو المستخرجات الزراعية ، ولهذا تفضل السيارة القطار فى نقل هذه المواد . كذلك إذا أصاب المواد تلف أو سرقة يمكن معرفته وتحديد التبعة بالضبط لأنها فى هذه شخص واحد ، وهذا ليس ميسورا فى السكة الحديدية .

عملية التخزين : وسأبقى الكلام عليها فيما بعد .

١٦ - أهمية الاتئمان بالنفسية للمزارعين

لقد بينا ما للاتئمان من الأثر فى الانتاج فى مقرر السنة الثانية ، وغرضنا هنا بحث أهمية مسألة الاتئمان الزراعى . على أنه يجب علينا أن نبادر الى القول بأنه ولو أن حاجة الزارع الى الاتئمان شديدة وملحة ، الا أن كمية الأموال التى

(١) انظر مؤلفنا اقتصاديات النقل صفحة ٧ .

يحتاجها قليلة جدا اذا قورنت بحاجة غيره من المنتجين الآخرين (١) وذلك لأن لتلك الطائفة ظروفًا تختلف عن ظروف سائر الطوائف من تجار وصناع وغيرهم : فالتاجر مثلا يستثمر ماله بطريقة مستمرة ، وفي الظروف العادية يجنى ربها — ولو ضئيلا — على رأس ماله كل مرة يتداول فيها ذلك المال. ولكن الحال بخلاف ذلك بالنسبة للزارع ، فالفلاح في مصر مثلا يبدأ باعداد أرضه لزراعة القطن في يناير أو فبراير ليحصد محصوله في سبتمبر أو أكتوبر ، وهذا المحصول قديقي رهن البيع بضعة شهور ، وتقدر الفترة التي يلبث فيها محروما من ثمرة ما يصرفه في سبيل انتاج ذلك المحصول على المتوسط بستة كاملة ، ومعنى هذا أنه لا بد من وسيلة للحصول على المال ربها يجنى ثمار محصوله (٢) وأشد ما يعانيه الزارع حاجته الى المال اثناء انتظاره ربها يباع المحصول الذي لديه من أى نوع كان

١٧ — اعانة الحكومة لمصري القمح

وتشجيعا لاصدار القمح قررت الحكومة المصرية منح اعانة لاصدار القمح (محصول سنة ١٩٢٧) الى الخارج مقدارها ١٥ قرشا عن كل أردب زنته ١٥٠ كيلو جراما . وقد وضعت وزارة المالية نظاما لصرف الاعانة المذكورة راعت فيه تيسير اصدار القمح مع المحافظة على سمعة المحصولات المصرية في الأسواق الخارجية .

١٨ — اعانة الحكومة لمصري الفواكه

لما زادت مساحة البساتين في مصر في السنوات الأخيرة رأت الحكومة

(١) راجع J.Boyle في مؤلفه Marketing of agricultural products

(٢) السياسة القطنية المستديمة لصاحب المعالي أحمد عبد الوهاب باشا

أن تشجع المصدرين بالاعانات المالية لترغبهم في مضاعفة مجهودهم والعمل على زيادة الكميات المصدرة سنة بعد أخرى قررت منح ١٥ قرشا عن كل صندوق برتقال و ١٢ قرشا عن كل صندوق نارنج و ٧٥ مليا عن كل صندوق يوسفي ، ٣٠ مليا عن كل صندوق ليمون مالخ . واستمرت هذه الاعانة حوالى سنتين ، بعد ذلك رؤى تعديلها بتقليلها تدريجيا حتى يأتى الوقت الذى يستطيع فيه المصدرون الاستغناء عن هذه الاعانة .

١٩ — انواع الائتمانه الزراعى

يوجد نوعان للائتمان : —

الاول — الغرض منه مد المزارعين بالاموال اللازمة لهم لاصلاح الاراضى واستغلالها وبناء العزب وعمل الآلات الرافعة وحفر المساق والمصارف وشق الطرق ، وتعمل هذه القروض فى الغالب لمدة طويلة ^(١) حتى ينسى المزارع وفاء القرض بواسطة الاقساط السنوية ، ويجب أن يكون القرض مكفولا بحق عيني .

الثانى — الغرض منه مد المزارعين بالاموال اللازمة للاتفاق منها على المصروفات الزراعية وفى الغالب تعقد لمدة قصيرة غير أنها أطول من المدة التى تعقد بها القروض التجارية والصناعية .

ولقد زادت حاجة المزارع فى السنوات الاخيرة الى الاموال بسبب هبوط أسعار الحاصلات الزراعية ، الأمر الذى حدا بجميع البلدان المتقدمة الى ضرورة تنظيم الاعتمادات الزراعية ، تنظما يكفل أمداد المزارع بما يحتاجون

(١) صدر فى الولايات المتحدة قانون يسمى Federal Farm act سنة ١٩١٦

يخبر عقد القروض للمدقراوح من خمس سنوات الى اربعين سنة ، عن Boyle

اليه من الاموال ، باسعار معتدلة ، في الاوقات التي يعوزهم فيها المال . ولم تكن هذه الجهود مقصورة على البلدان التي يعاني فيها الزراع مضض الفاقة (١) ، بل تعدتها الى البلاد التي يتمتع فيها المشتغلون بالزراعة بقدر من الرخاء فاقوا غيرهم من الطوائف الزراعية في الاقطار الاخرى كبريطانيا والولايات المتحدة (٢) حيث لم تكن مندوحة ، هناك أيضا ، من تنظيم الاعتمادات الزراعية تحت اشراف الحكومة

٢٠ — تحمل بئز الخطر :

يقوم نظام الانتاج الحالى لاجل استبدال المواد والخدمات ، فينتج المنتجون سلفا للسوق وهم في ذلك عرضة لمخاطر جسيمة غير أن طائفة الزراع أكثر من غيرها من سائر الطوائف من صناعات وتجارت تعرضا لتحمل الخطر . والخطر الذي يلحق الزارع ينشأ من كونه غير ميسور له تحديد مبلغ الانتاج ولا نوعه ، في حين أن الصانع والتاجر في استطاعتهم تحديد الانتاج ونوعه لأن ذلك طوع إرادتهما ، وحيث أن الصانع يستطيع التوفيق بين العرض والطلب فانه في امكانه - ولو على وجه التقريب - الحكم على مستوى الأثمان ، بينما الزارع لا يمكنه التوفيق بين العرض والطلب ولا يستطيع توقف الانتاج ، ومن ثم لا يمكنه الجزم بمستوى الأثمان . كما أن المحصولات الزراعية تتأثر لحد بعيد بالتغيرات الجوية الأمر الذي يؤثر على كمية الانتاج وبالتالي على مستوى الاسعار ، ومن ذلك نرى أن أثمان المحصولات

(١) راجع « السياسة القطنية المستديمة » لصاحب السعادة أحمد عبد الوهاب باشا صفحة ١٤٤ .

(٢) U.S.A Intermediate credit act 1923 لمدة تراوح من ستة شهور الى ثلاث سنوات عن Boyle صفحة ١٤٥ .

لوزراعة عرضة للتقلبات أكثر من المنتجات الصناعية .
وقد دلت الاحصاءات ودل تتبع كمية الانتاج والأسعار في الولايات المتحدة ، على أن وفرة محصول البطاطس في المدة من سنة ١٩٢٢ إلى سنة ١٩٢٤ كان سببا في هبوط أسعارها إلى ما دون نفقة الانتاج بالنسبة لكثير من المنتجين . كذلك كان محصول الخوخ Peachrop في ولاية جورجيا Gorgia وفيرا جدا ، أدى إلى هبوط أسعاره هبوطا فاحشا ، نجم عنه خسارة كبرى لحقت منتجيهِ . كذلك تدل الاحصاءات على أن وفرة محصول القمح في كندا وأرجنتينا ينجم عنه خسارة عظيمة تصيب الثروة القومية فيهما . وليس يبعد عنا ما حدث في البرازيل من حرق جزء من محصول البن بقصد رفع ثمنه إلى المستوى العادى .

ولا يظن ظان أن انتاج القطن المصرى في السنوات الماضية من ١٩٢٩ إلى وقتنا هذا كان فوق حاجة الاستهلاك العالى منه . كما أن هبوط أسعاره في السنوات الأخيرة لا يرجع إلى وفرة المحصول ، وإنما تقلب اثمان القطن الأمريكى هو العامل الأساسى المؤثر في ثمن القطن المصرى ^(١)

والخلاصة أن مسألة تحمل الخسارة Risk bearing لا يمكن ملافاتها مطلقا وغاية الأمر أنه يمكن لحد ما تقليلها بقدر الامكان على حسب الظروف .

ومن الأمور التى تكون مثار نزاع بين المنتج والمستهلك ما قد يحدث من الخطأ في الاجراءات المتبعة في فرز وتصنيف وتعبئة المواد ، والتي من شأنها تضمن طمأنينة المتعاملين ومن أكثر المواد صعبة في فرزها وتصنيفها البيض والبصل لاسيما وأن البيض سريع التلف ويصعب اختياره . كذلك الحبوب من الصعب الحكم عليها ، ولذا يجب عرض كل نزاع يقوم بسبب

(١) راجع « السياسة القطنية المستديمة » لصاحب المعالى احمد عبد الوهاب باشا

بيع وشراء أو تسليم أو تسلم على لجنة التحكيم للفصل في مطابقة البضاعة
العينة وتراعى في المضاهاة لأمور الآتية .

(١) وجود التطابق في النوع .

(٢) وجود التطابق في الدرجة .

(٣) وجود التطابق في معدل النظافة . (١)

٢١ - المحصولات الزراعية قابلة للتلف :

تفاوتت المحصولات الزراعية تبعاً لدرجة تحملها ، فمنها السريعة التلف
بطبيعتها كالخضر والفواكه ، وتقدر الخسارة التي تصيب هذه السلع أثناء
نقلها من الحقل الى أن تصل الى المستهلك ٤٠ ٪ . (٢) وينشأ هذا التلف
إما لطبيعة الأشياء نفسها كقابليتها للفساد ، أو بسبب الزمن الذي
تنقل فيه السادة ، كالتجمد في فصل الشتاء ، أو العفونة أو التخمر في
فصل الصيف ، أو قد يكون السبب في تلف السلعة ناشئاً قبل شحن البضاعة
بسبب عدم العناية في حزمها أو ربطها . أو قد يكون السبب في تلف السلعة
راجعاً إلى عوامل انسانية أو لقوة خارجية عن استطاعة الانسان كسرقة
أو حريق أو غرق أو عصفان أو زلزال أو قيام حرب أو ثورات ، أو
هبوط في قيمة النقود . غير أن بعض هذه الخسارة يمكن تعويضها بالتأمين
كالخريق أو السرقة . ولكن الخسائر الأخرى التي تلحق السلعة يتحملها
الزارع أو الوسيط الذي يقوم بعملية تصريفها في الأسواق .

٢٢ - تصريف المحصولات الزراعية : Cispersion

رأينا أن المحصولات الزراعية التي تستخدم كخامات في الصناعة أو التي

(١) قرار وزارى رقم ٨٦ لسنة ١٩٣٤ بشأن إنشاء سوق لتجارة الحبوب
بساحل الاسكندرية .

(٢) رجح Boyle في مؤلفه *Marketing of agricultural Products* .

تستهلك يجب أولاً جمعها من جهات مختلفة ، ثم بعد ذلك يأتي دور توزيعها على جمهور المستهلكين في جهات نائية . وهنا يجب معرفة الطرق التي بواسطتها يحصل تصريف هذه المحصولات ، مع العلم أن ليس هناك طريقة معينة تصاح في كل الأحوال لأن ما يصاح لحاصل معين قد لا يناسب حاصلًا آخر ، والواقع أن المتعاملين سواء أكان البائع أو المشتري قد يسلك طرقًا مختلفة في البيع والشراء .

المبحث الرابع

الطرق التي يحصل بواسطتها تصريف المحصولات الزراعية

٢٣ - تختلف طرق تصريف المحصولات الزراعية وسائر أنواع الثروة تبعاً لنوع السلعة ومبلغ العرض والطلب عليها ، ومقدرة الزارع المالية ودرجة تنظيم الأسواق . فقد يحدث أحياناً نقل ذات الشيء Physical Transference في الوقت وبالطريقة التي يحصل بها انتقال الملكية في حين أن في بعض الحالات يحدث انتقال الملكية عدة مرات قبل أن تنقل السلعة إلى المستهلك الأخير ولكن القاعدة العامة أن العمليتين تحدثان في وقت واحد وبفس الطريقة فيستلم المستهلك ذات الشيء وملكيته في آن واحد

٢٤ - وتوجد طريقتان بينهما المتعاملون في معاملاتهم (١) : -

أولاهما الطريقة المباشرة Direct Method .

ثانيتهما الطريقة غير المباشرة Indirect Method .

٢٥ - ويقصد بالطريقة المباشرة تعاقب البائع مع المشتري رأساً دون حاجة إلى وسيط . وقد كانت شائعة في العصور الأولى ولا تزال شائعة إلى وقتنا

(١) راجع Hibbard في مؤلفه Agricultural products صفحة ٢٠ .

هذا بين المتعاملين في كثير من فروع التجارة . غير أن تقدم الحضارة وانتشار العمران واتساع دائرة السوق أذهبت الى نتائج فرقت بين البائع والمشتري فأصبح من الضروري وجود فريق من الوسطاء مهمته التوفيق بين المتعاملين وتشمل الطريقة المباشرة الوسائل الآتية :-

(ا) قد يحدث التعاقد بين الطرفين في مكان المنتج .

At the Home of producer

(ب) قد يحدث الاتفاق بين الطرفين في مكان المستهلك

At the Home of Consumer

(ج) قد يحدث التعامل بين البائع والمشتري رأسا في سوق عام

Public Market

(د) قد يحدث الايجاب والقبول بواسطة المراسلات البريدية والبرقية والمخابرات التليفونية .

٢٦ - المباشرة في مكان المنتج

هذه الطريقة شائعة في تصريف كثير من المحصولات الزراعية كالخضر والحبوب بأنواعها . فكثيرا ما يبيع الزارع حاصلاته في موطن الانتاج بدون وسيط . كما أنه أحيانا يبيع الزارع ماشيته أو دابته أو جواده أو عاف الماشية أو الطيور الداجنة والبيض الى جاره أو الى وسيط آخر غير أن كمية المبادلات التي تحدث بهذه الطريقة قليلة بالنسبة لمجموع المبادلات المحلية وإن بدا لنا في الظاهر أنها كثيرة وبما يجب ملاحظته أن اتسام الصفقة وتحديد الثمن في الغالب يرجع الى أكثرهما حدا .

٢٧ - المباشرة في مكان المستهلك

تنتشر هذه الطريقة في تصريف حاصلات صغار الزراع كمتجى الخضـر والفاكهة والألبان ومستخرجاتها، والطيور، والبيض. فالبايع المتجول Hawker يتجول بمحصوله ومنتجاته من جهة لأخرى، ولكن ليس كل بايع متجول يعتبر منتجاً، فقد يعتبر وسيطاً يشتري من وسيط آخر، أو من سوق عام بقصد البيع إلى المستهلكين. وخاصة التعامل مع البائع المتجول سواء أكان منتجاً أو وسيطاً أن يدفع الثمن فوراً في الحال، والمشاهد أن اتباع هذه الطريقة يستغرق وقتاً طويلاً، ولذا لا يلجأ إليها إلا البائع المضطر أو الذى عنده متسع من الوقت. وليس اتباع هذا الطريقة مقصوداً على المحصولات الزراعية فحسب، بل كذلك يلجأ إليها صغار الصناع الذين يجوبون في كل مكان ويعرضون منتجاتهم على المستهلكين، أو يتلقون طلباتهم مثل سائك الملابس وصانـع المويـليات. غير أن هذا الضرب من المعاملات يكاد يكون محدود المدى لا يتعدى الدائرة المجاورة للصانع.

٢٨ - طريقة المباشرة في سوق هام :

هذه الطريقة أكثر من الطريقتين السابقتين انتشاراً، ومعظم المعاملات التجارية يحصل أتمامها في الأسواق دون حاجة إلى وسيط، فكثير من المحصولات الزراعية ينقلها منتجوها من الأسواق لبيعها، كالخضـر، والفاكهة والطيور والبيض، والحبوب بأنواعها والماشية والعلف والآلات الزراعية والأسمدة. ولكن ليس كل بايع في السوق يعتبر منتجاً فقد يحدث أن يكون تاجر تجزئة أو تاجر بالجملة أو وسيطاً بالعمولة.

٢٩ - الميازة بالمراسلات :

قد يحدث الإيجاب والقبول بين البائع والمشتري بواسطة المراسلات طبقاً لعينة معروفة من قبل ، أو طبقاً لوصف ذكر ، أو طبقاً لرتبة معينة وهذا معناه أن إتمام الصفقة مشروط بشرط مطابقة المبيع لما هو متفق عليه وفي الغالب لا يحدث هذا الضرب من المعاملات إلا إذا توافرت الثقة بين المتعاملين .

٣٠ - الطريقة غير المباشرة :

ولأن كثيراً من المحصولات الزراعية يحصل تصريفه من المنتج الى المستهلك مباشرة كما سبق بيانه إلا أن معظم الصفقات التجارية الكبيرة لا يتم إلا بتدخل وسيط يعمل على التوفيق بين البائع والمشتري . وتنقسم فئة الوسطاء الى نوعين :

أولهما : وسطاء يتعاملون ويشتررون السلع لحسابهم وتحت مسئوليتهم ، وبذلك يتم نقل ملكية المبيع من البائع الى المشتري بمجرد إتمام الاجراءات اللازمة وهؤلاء هم تجار التجزئة وتجار الجملة وطبقة (الجور) السماسر الذي يتعامل لحسابه . وعمل هؤلاء ضرورى للإنتاج ولا يقل في الأهمية عن عمل الزارع الذي ينتج أو الصانع الذي يهيئ السلعة ويجعلها صالحة للاستعمال اذ يزيدون في منافع الأشياء بوضعها في متناول المستهلكين .

ثانيهما : الوسطاء الاخصائيون أو المحترفون وهم فريق من المتعاملين يقومون بوظيفة التوفيق بين البائع والمشتري في نظير جعل معين من قيمة المبيع ، وهؤلاء هم السماسرة وكلاء البيع . وليس من السهل استبعاد فئة الوسطاء والاستغناء عنها ولتقريب المسألة الى ذهن القارئ نستعرض سلسلة العماليات التي تحدث في تصريف أهم محصول لدى الزراع ألا وهو القطن الذي يتوقف عليه رخاء

هذا القطار . وتجارته تتناول جمهرة الوسطاء ، كل واحد يعمل دوره في تصريف القطن من الزراع إلى الغزاليين حسب الوضع الآتي :

(١) الوسيط Middleman وهو حلقة الاتصال بين المنتجين والتاجر المحلي .

(ب) التاجر المحلي Local Merchant

(ج) كبار التجار أو وكلاؤهم في سوق البضاعة الحاضرة بالاسكندرية في ميناء البصل

(د) السماسرة في ميناء البصل .

(هـ) تجار الصادرات

(و) السماسرة في ليفربول .

هذه هي السلسلة الطبيعية التي يمر عليها القطن من الزارع إلى الغزاليين ولكن ليس من الضروري أن تمر البضاعة على كل هذه المراحل ، فقد يجوز أن تتبع البضاعة طريقاً مختصراً دون حاجة إلى وسيط كما يفعل كبار تجار الصادرات الذين يشترون القطن من كبار المزارعين في الأرياف أمثال كارفر وبلانت وخورمجي وغيرهم ، فمؤلاً لا يحتاجون إلى التاجر المحلي ولا إلى سماسرة سوق ميناء البصل ولكن يعتمدون على عملائهم في بعض عواصم المديرية ، ولا تتم الصفقة إلا بعد الفحص وأخذ عينات ، ثم تعمل التجارب لمعرفة مقدار تصافي القطن ، وعملية التجارب ضرورية لمعرفة وزن القطن الشعر في كل قنطار عن كل محصول من المحاصيل ، لأنه يختلف اختلافاً كبيراً بحسب الجهات وتربة الأرض ومقدار اعتناء الزارع برعايته واهتمامه بها

والقطن الزهر يباع على أساس أن القنطار يساوي ٣١٥ رطلاً ويعرف

مقدار القطن الشعر الموجود في القنطار بواسطة حليج ٣١٥ رطلا من
القطن الزهر ووزن الناتج منه قمعرف مقادير القطن الشعر
والبذرة والنفاية

وتختلف بعض أصناف القطن عن البعض الآخر اختلافا بينا من
حيث مقدار التصافي ، كما أن التصافي في كل صنف ليست دائماً على حال واحدة
بل تختلف من سنة لأخرى تبعاً لحالة نضج المحصول .

وتسلف عادة مبالغ كثيرة على حساب المحصول قبل الجنى وتقوم
المصارف أو التجار الذين يشترون القطن بعملية التسليف والمصارف تشتترط
ارسال القطن الى المحاليج لحليجه فيه . واما في حالة بيع القطن في داخلية البلاد
فتشتترط المصارف تسديد السلفة في الحال .

• وهناك فريق من كبار المزارعين يرسلون أقطناتهم الى الاسكندرية
مباشرة لبيعها بواسطة البنوك كما أنهم أحيانا يرسلونها مباشرة الى
لفريول لبيعها على حسابهم وبذلك لا يلجأون الى هؤلاء الوسطاء على
أنه أحيانا قد يلجأ فريق من كبار المستوردين الأجانب الى فتح
مكاتب لهم بالاسكندرية أو في الأرياف ليكونوا على اتصال دائم
بالمنتجين .

ولكن هل اتباع هذا الطريق المختصر بعدم الالتجاء الى جماعة
الوسطاء ، يوفر على الشاري ما كان يأخذه الوسطاء لاتمام الصفقات ؟
وللايضاح نفرض أن شخصا في الاسكندرية أراد أن يشتري القطن
مباشرة من الأرياف فلا شك أنه يقتصد ما كان يناله الوسيط سواء
أكان التاجر المحلي أو البنك أو السمسار في السوق الحاضرة أو سياسة
مينا البصل ، غير أنه سيضطر الى تحمل نفقات الشراء التي قد تربو

على ما كان ينفقه التاجر المحلى . وبالمثل ينطبق هذا على التاجر المحلى الذى يعمد الى فتح إدارة خاصة فى ميناء البصل تتولى تصريف مشترياته من الأرياف لكى لا يحتاج الى مساعدة من جانب البنوك أو سباسة سوق البضاعة الحاضرة .

٣١ طرق شراء القطن من المنتجين داخل البور :

توجد طريقتان لشراء المحصول من المنتجين .

الأولى — طريقة البيع بسعر محدد على حسب السعر الجارى تبعاً لقانون العرض والطلب .

وتابع هذه الطريقة لا يمرض الزارع الى خطر تقلب الأثمان ، كما أنها تمكنه من عمل حسابه حين بيع المحصول ، ولا يكون له صالحي فى تقلبات الاسعار الثانية — طريقة البيع على القطع أى بسعر فوق أو تحت أسعار الكونترات بالاسكندرية وترك الخيار للبائع فى قطع السعر فى ميعاد معين . ويعمد كثير من المزارعين الى طريقة البيع بأسعار محددة وهذه الطريقة أضمن للزارع لأنها لا تعرضه لخطر تقلبات الأسعار .

وطريقة البيع على القطع تلتخص فى أنه عند الاتفاق يأخذ البائع جزءاً من ثمن المحصول بنسبة أسعار الكونترات وقت البيع بعد ترك جزء من الثمن بمثابة تغطية (مارج) Marge بأيدى المشتري وميزة هذه الطريقة أن البائع يتمكن بواسطتها من مد أجل قطع السعر مدة طويلة حتى يمين الوقت المناسب لتحديد سعر القطع الذى يبيع به كل أو بعض المحصول . والمتأمل فى هذه الطريقة يجدها مخوفة بالمخاطر لأن كثيراً ما يحدث أن يهبط سعر الكونترات فى الأيام الأخيرة المحددة للقطع فيضطر البائع الى رد جزء من الثمن الذى استلمه عند الاتفاق .

٣٣ — وبفض المزارعين يبيع محصوله لصغار التجار المحليين ، والبعض الآخر ينقلها الى أقرب حلقة أو سوق لبيعها الى من يدفع أعلى ثمن ، وهذه الحلقة أو السوق خاضعة لرقابة الحكومة الى حد معلوم . في حين أن فريقا آخر من المزارعين يرسل القطن الى الزراي أو الشون التي يديرها الافراد أو البنوك أو أصحاب المحالج .

والحلقات عبارة عن حظائر مقفلة وحوها مخازن صغيرة مبنية يستأجرها سمامرة القطن الذين يباشرون بيع القطن ووزنه مقابل سمسة صغيرة يدفعها المزارع ، هذا عدا الرسم الذي يدفعونه لادخال القطن في الحلقة . وهذه الحلقات توجد بكثرة في الوجه البحرى أهمها حلقة المحلة الكبرى ويليها في الأهمية حلقات طنطا ودمهور وكفر الزيات .

وقبل أن يعرض المشترون الثمن على أصحاب الاقطان ياخذون عينات من جميع الاكياس الموجودة ولا تتم الصفقة الا بعد المساومة بين البائع والمشتري . فاذا تمت الصفقة يوزن القطن تحت أشرف موظفي الحكومة .

٣٣ — والزراي عبارة عن مخازن مختلفة الاتساع يجوز للزراع أن ينقلوا اليها أقطانهم لبيعها فيها بنفس الطريقة المتبعة في الحلقات . ويوجد في داخل البلاد عدد كبير من هذه الزراي أهمها في المنصورة والمنيا .

٣٤ — وقد يعتمد بعض الزراع الى نقل أقطانهم الى المحالج فتعطيهم تلك المحالج شهادات ابداع بالاقطان المودعة فيها لحسابهم فيعترضون بمقتضاها من البنوك والتجار ، وبهذه الطريقة لا يضطرون الى البيع حتى يحين الوقت المناسب لتصرفها .

المبحث الرابع الخس

أنواع العروض والبضائع

٣٥ - تنقسم العروض الاقتصادية الى ما يأتى : -

(١) بضائع أعدت للاستهلاك الذاتى Goods for personal Consumption

(٢) مواد تستخدم فى الإنتاج production Goods وتشمل

(أ) الخامات كالحديد والفحم والصوف والقطن والحبوب .

(ب) المواد شبه المصنوعة كالجلد والدقيق والقطن المغزول .

(ج) المواد المصنوعة كالمنسوجات والعدد والآلات .

(د) المهمات المختلفة من سائر الأنواع كالأثاث والعدد والوقود الخ

تساعدنا فى الإنتاج .

(٣) وسائل الإنتاج من أموال عينية وعدد وآلات ومصانع ووسائل

النقل بأجمعها

مع ملاحظة أن السلعة قد تكون تابعة لنوع من الأنواع السابقة

تبعا لطريقة استخدامها : فالفحم يكون من مواد الاستهلاك اذا

استعمل فى أغراض الاستهلاك ويكون من مواد الإنتاج اذا استعمل

فى أغراض إنتاجية .

٣٦ - وتلك الوسائل التى تستخدم فى الإنتاج ليس الغرض منها خلق

المادة بل إيجاد منافع الأشياء أو زيادتها على المادة الموجودة بها حتى

يصبح الشئ صالحا لقضاء حاجة أو رغبة المستهلك .

ويأخذ الإنتاج صوراً مختلفة :

(١) قد يكون الغرض منه خلق منافع جديدة من المادة الموجودة كإلى

عمل الزارع الذى يفلح الأرض ويزرع الحبوب ويتمدها حتى يثمر النبات .
(٢) قد يكون الغرض منه معالجة هذه المادة على وجه التعاقب
بالتغيير حتى تصبح صالحة للاستهلاك كما فى حالة صناعة القطن التى تمر
بأدوار عديدة :

(٣) قد يكون الغرض منه اضافة المنفعة على الشئ كما فى حفظ المواد
من وقت لآخر حتى يأتى الزمن المناسب للاتفاح به .
(٤) قد يكون الغرض منه زيادة المنفعة على المادة كما فى نقلها من مكان
لاخر ووضعها فى متناول المستهلك ليتسنى الاتفاح بها .

الفصل الثانى .

٣٧ العوامل التى يتوقف عليها تعريف المنتجات :

(١) بحث الرغبة فى نفس المشتري لىكى يطلب السلعة

Demand Creation

(٢) جلب السلع من أماكنها وجمعها ووضعها فى متناول المستهلكين

Assembly

Transportation

(٣) النقل

Financing

(٤) التمويل

Storage

(٥) التخزين

(٦) تصنيف المنتجات والمحصولات Standardization

٣٩ — أهم حامل يتوقف عليه إيجاد الأسواق هو السعى فى إيجاد

رابطة تعارف بين المتعاملين . فهما كانت رغبة البائع شديدة فى بيع

سلعته ورغبة المشتري الملحة في شرائها ، لا تتم المبايعة الا إذا تعرف كل منها رغبات الآخر ووقف على ميوله ، ليكون كل منهما على بينة من أمر الآخر ، ويحتمل أيضا أنه قد لا تكون رغبة المشتري في السلعة شديدة وقد لا تكون غير موجودة بالمرة فيجب والحالة هذه إغراءه على الشراء ، ولا ريب أن المواد الضرورية في غنى عن الدعاية لترويجها ، ولكن الأمر بخلاف ذلك فيما يختص بالمواد الترفية التي زادت وتعددت أنواعها بانتشار التعليم والحضارة بين الطبقات .

وقد ترتب على تقدم الفنون الصناعية في النظام الاقتصادي الحاضر هبوط نفقات الإنتاج ، وزيادة الدخل الحقيقي للأفراد ، فعظمت القوة الشرائية لمهبط الأثمان وزاد الطلب على السلع ، وهذا من شأنه يشجع المنتجين على الاستزادة من إنتاجها ، على أن كمية المبيعات من سلعة معينة يتوقف على درجة الطلب عليها ومبلغ رغبة الناس فيها ودخل الأفراد . ولكن قد يظن لأول وهلة أن الانسان يعرف رغباته وحاجاته ، وأنه يستطيع التعبير عنها وتحديد ما يطلبها من في استطاعتهم سدها . ولكن الواقع أن السلع كثيرة ويعجز الانسان عن حصرها ومعرفة حقيقتها . هذا فضلا على أن حاجات الانسان في ازدياد مستمر تبعا لتقدم الحضارة . وليس في مقدور الانسان دائما وفي كل الحالات أن يعرف كل حاجاته ويشعر بضرورتها دون إغراء من جانب المحترفين بها ، وهنا نقابل كيف يستطيع البائع إغراء المشتري على اقتناء السامة أو عبارة أخرى كيف يخلق الطلب على السلع . الطريقة العملية هي تعريف الناس بحاجاتهم بأن تكتشفها فيهم ثم تهديم البها وبعد ذلك تعمل على سد تلك الحاجات .

وحاجات الانسان كثيرة ومتغيرة حسب الزمان والمكان والبيئة ، فقد

أصبحت ترفيات الماضي مواد ضرورية في الوقت الحاضر . وهكذا تخدم المستحدثات الصناعة والتجارة ، كما تخدم الانسان وتهيئ له وسائل الراحة والرفاهية ، وفن البيع هو الذى يخلق الرغبة فى الشئ . ويهدى الناس إلى منافع الأشياء . وهناك ثلاث طرق تهدى الناس إلى استعمالها .

أولا : إذا لم تكن السلعة معروفة من قبل لدى المستهلك وجربها فحازت قبوله وأشبعت رغبته فلا ريب أنه يشتريها ثانية إذا كان ثمنها موافقا .

ثانيا : توسل البائع إلى المستهلك وإظهار مزايا السلعة على غيرها .

ثالثا : استخدام الطرق المغرية كالإعلان والنشرات والصور بالطرق المختلفة . وتسهيل طرق الدفع باستعمال التقسيط ، وهذه من أجدى الوسائل فى انتشار ما كينسات الاذاعة (المذياع) حيث سهلت على الكثيرين اقتناءها ولولا ذلك لما وصلت الى هذا الحد من الذيوع والتقدم فى وقت قصير ، والى غير ذلك من الوسائل الفعالة التى تنشر البضاعة فى طول البلاد وعرضها كإرسال عينات للمستهلكين لتجربتها قبل الاقدام على شرائها ، على أن رواج السلعة فى الغالب لا يرجع الى طريقة الاعلان عنها ، بل الى الجودة واعتدال الثمن ، فهما خير من الاعلان . والجودة هذه عامل قوى فى الاعلان عن جميع العروض وسائر أنواع الثروة ، وبخاصة فى المواد الترفية التى تشبع رغبات معينة . اذهى عنوان الجاه والظهور فى الهيئة الاجتماعية . فاذا لم تكن هذه الترفيات متقنة الصنع فقدت ميزتها ورغب الناس عنها الى أحسن منها .

٣٩ - تأثير علو الطلب على السلع وأثره فى الإنتاج

تثير زيادة الطلب على السلع لأجل الاستهلاك حماسة المنتجين وتشجعهم على الاستزادة من الإنتاج ، فيستمررون فى إنتاجها حتى يفوق العرض الطلب

وعندئذ تفرق الأسواق بالبضائع قهبط الأثمان ويضار المنتجون ولا يستطيعون تعويض الخسارة إلا بكثرة المبيعات ، ولا سبيل إلى تلافى ما قد يحدث من كثرة الإنتاج واكتظاظ الأسواق بالبضائع إلا دراسة طبائع وخواص وميول المستهلكين . فهذا ضرورى لكل مهنة ولكل حرفة حتى يكون المنتجون على بينة من حالة الأسواق . ويتساوى في ذلك الطبيب والمحامى والمهندس وكل من يعرض خدماته للغير في نظير مقابل .

٤ — ويرتبط بإيجاد الرغبة لدى المشتري تمكين المستهلك من الحصول على حاجاته ، من طريق جلب المواد من أماكن إنتاجها ، وجمعها تبعا لنوعها ، وترتيبها تبعا للدرجة ، ووضعها في متناول الراغبين فيها . وتمكين المستهلك من الحصول على حاجاته يقتضى المعرفة التامة بنوع المواد والمرتبة التى يرغب فيها المشتري ، ومبلغ طلبه منها ، والوقت اللازم لاستهلاكها لكي يعمل البائع على سدها باستمرار من مصادر إنتاجها ، والإنتاج في الوقت الحاضر لأجل السوق ، فينتج المنتج سلفا توقعا للطلبات المستقبلية . ولولا ذلك لتحتم على الفرد أن يكفى حاجاته بنفسه أو يستعين بغيره في قضائها وهذه الطريقة تأخذ وقتا طويلا حتى تتم ، لأن المنتج ينتظر قدوم المستهلك في كل مرة . هذا بخلاف النظام الحالى فالمستهلكون يقضون حاجاتهم من الوسطاء الذين يتعرفون مصادر الإنتاج ، وأماكن الاستهلاك . وهؤلاء الوسطاء سلسلة طويلة متصلة بعضها ببعض ، كل منهم يعتمد في عمله على الذى يليه في السلسلة وجميعهم يعتمدون على المستهلك الذى يشتري من تاجر التجزئة وهذا يشتري من تاجر الجملة وهذا الأخير يشتري من الصانع . والصانع من المنتج ، على أن تقديرات هؤلاء الأثمان تختلف عن تقديرات المستهلكين ، فالمستهلك يشتري كثيرا إذا هبطت الأثمان ويقلل من مشترياته إذا ارتفعت ، بينما الوسطاء

يجمعون عن الشراء اذا قدروا أن الائتمان ستهبط ويكثر من الشراء اذا ظنوا أن الائتمان سترتفع لكي يحموا أنفسهم من ارتفاع في المستقبل ، أو لكي يستفيدوا من هذا الارتفاع . وكل واحد من هؤلاء يجمع ويمد من يليه في السلسلة بحاجاته حتى تصل في النهاية الى المستهلك الأخير .

٤١ - نقل المواد :

النقل عملية متممة للإنتاج اذ بواسطته تزيد منافع الأشياء بوضعها في متناول المستهلكين ، ولو لا ذلك لظلت المواد في أماكنها لا يستفاد منها ، ولحرم العالم من جزء عظيم من ثروته . فالتاجر الذي يشتري السلعة ليبيعها يضيف إليها خاصية جديدة ، وهي وجودها في المكان الذي يحتاج فيه المشتري إليها .

٤٢ - عملية تخزين المواد :

يقصد بحماية التخزين حفظ المواد حتى يأتي الزمن المناسب للإنتفاع بها ، والإنتاج في الوقت الحاضر يزيد عن حاجتنا الحاضرة توقعا للطلبات الآجلة ، ولذلك يجب حفظ المنتجات حتى يحين وقتها وحتى لا يفاجأ المنتج بطلبات يعجز عن وفائها . وجمهرة المستهلكين لا يزودون أنفسهم بحاجاتهم دفعة واحدة ، بل يقضونها من أربابها على مرات عديدة تبعاً لحاجاتهم الحاضرة . وقد أثارت مسألة معالجة حفظ المحصولات الزراعية بالطرق الفنية وبخاصة الحبوب والفاكهة اهتماماً عظيماً في الوقت الحاضر . وهذا العمل يتطلب وجود مخازن elevators مستوفاة الشروط الفنية التي تلائم طبيعة ونوع المحصولات كل بما تقتضيه ظروفه الخاصة ، سواء أكان في تعبئته ونقله ومناولته أو حفظه : فتراعى درجة الحرارة المناسبة حتى لا تصاب بالتلف أو العطب ، وعندنا في مصر من المحصولات الزراعية ما يمكن حفظه مدة طويلة

دون أن يتعرض للتلف بالسرعة مثل القمح والبرتقال والبطاطس والليمون إذا توافرت لدينا الوسائل الفنية والأموال الكافية . وهكذا تحفظ الولايات المتحدة جزءا عظيما من ثروتها كان مآله التلف .

٢٣ — طرق حفظ المواد :

توجد طريقتان لحفظ المواد :

(١) الطريقة العادية . Common Storage

(٢) طريقة التبريد . Cold Storage

فالطريقة العادية قديمة يرجع تاريخ استعمالها الى آلاف السنين ، وقد ساد نظام بناء المخازن لتخزين الغلال وحفظها عند قدماء المصريين وقد انتشرت هذه المخازن على أحدث طراز في البلاد الزراعية المتعدية وبها المعدات الحديثة المستعملة في نقل وتنظيف الحبوب وتهوية المخازن .

٤٤ — المزايا الاقتصادية لتخزين الحبوب في مصر :

يزرع القمح في جميع الأراضي المصرية ، ويقدر محصوله بما ينيف عن ثمانية ملايين أردب ، ويبدأ موسم الحصاد من النصف الثاني من شهر ابريل ويستمر لغاية النصف الثاني من شهر يونيه ، وفي إبان موسم الحصاد يتدقق القمح الى الأسواق ، حتى يفوق العرض الطلب فتكون النتيجة هبوط الأسعار . وهذه الأسعار المنخفضة يخرج القمح من يد المنتج الى الوسطاء . فاذا ما انتهى موسم الحصاد أخذ القمح يقل في السوق وترفع أثمانه . عندئذ يرى هؤلاء الوسطاء أن الوقت قدحان للاستفادة من ارتفاع الأسعار غير مباشرين بصالح الجمهور ، وتلافيا لهذه الألاعيب وصونا لمصالح الجمهور تعمل الأمم المتعدية على إقامة مخازن للغلال تقوم بها شركات

الإيداع وبها مستودعات مستوفاة الشروط الفنية يخزن بها الزراع حاصلاتهم حتى يحين الوقت للملائم ، اذا احتاجوا الى أموال . ويرجى من وراء هذا العمل أن يعمل الزراع على تغذية السوق على قدر الحاجة وبذلك تتعادل كفتا العرض والطلب وتثبت الأثمان في مستوى واحد .

ولا ريب أن الأسعار وقت الحصاد تكون في مستوى منخفض ، ومن ثم ليس من مصلحة الزارع العادى أن يبيع محصوله مباشرة ، لأن مخازن المضاربين تكون مكتظة بالحبوب ، ولا ينتظر ارتفاع الأسعار الا بعد أن يقل المخزون منها . على أن هذه ليست قاعدة مطردة . فقد ترتفع الأثمان وقت الحصاد لعجز المحصول . والحكمة تقضى على الزارع بالتريث قبل البت في ذلك ، فاذا لم يكن المنتج ماهراً وقادراً على تكوين رأى خاص مبنى على خبرة ومران ، غير له أن يبيع مبكراً بدلا من الانتظار . وفضلا عن ذلك فقد تستغرق نفقات التخزين الربح المتظر من ارتفاع الأسعار في المستقبل .

٤٥ - طريقة حفظ الفاكهة بالتبريد :

يرجع استخدام هذه الطريقة الى عهد بعيد منذ أن ألف الناس استعمال الثلج . غير أن مجال استخدام الثلج لهذا الغرض محدود . ولكن منذ أن اخترعت مادة الأمونيا ammonia في عام ١٨٦٠ وزاد استعمالها عام ١٨٩٠ شاعت طريقة التبريد في التلاجات . وليس استخدام هذه الطريقة مقصودا على الفاكهة والخضر فحسب ، بل يشمل أيضا عصيرها واللحوم والجبن بأنواعه ، والمأكولات المعبأة كالمرليات ، وقد ترتب على استخدام هذه الطريقة الفنية ، انتشار الفاكهة المثلجة ، وبيعها بالتجزئة ، الأمر الذى حاد بالنفع الجزيل على التجار والمنتجين بعد أن تحققت أهميتها في حفظ المنتجات السريعة العطب ، وتسمى عملية حفظ الفاكهة بواسطة التخزين في مستودعات

التبريد « بالتعبئة الباردة » .

٤٦ - وشبه طريقة حفظ المواد بالتبريد مسألتين غائرتين في دراسة هامة :
أحدهما - اجتماعية : تتعلق بالصالح العام من الوجهة الصحية اذ يقضى استخدام هذه الطريقة اعتبار المواد المحفوظة خاضعة للتفتيش والمراقبة الصحية ، فتفحص بواسطة الاختصاصيين منعا للاخطار التي تنجم من عدم مراعاة الشروط الصحية . مثلاً يجب أن لا يمر أكثر من ١٢ ساعة على الفاكهة المعبأة من وقت التعبئة الى اللحظة التي ترسل فيها الى مستودعات التبريد . ولا تزيد درجة حرارتها على الصفر . وهناك تحفظ الفاكهة لمدة ٤٨ ساعة تنقل بعدها لاجراء عملية التخزين في درجة حرارة ملائمة لا تزيد عن ٢٠ فهرنهيت .

وثانيهما - اقتصادية : تأثير التخزين على أسعار المواد .
وفي الغالب تكون مستودعات التخزين في يد شركات تضعها تحت تصرف التجار لتأجيرها لهم لهذا الغرض لمدة تطول وتقصّر على حسب الظروف .
وبجانب هذه المستودعات العامة توجد مستودعات يملكها التجار والوسطاء ، وتختلف مدة التخزين تبعاً لنوع المواد ودرجة طلبها والوقت اللازم لاستهلاكها والمعرض منها ، والمدة اللازمة للإنتاج ، ومستوى الأثمان . وكلما طالت مدة التخزين زادت نفقاتها وتبعاً لذلك يرتفع الثمن . على أن مزية التخزين وأثره في صعود الأسعار الاصطناعى لا تظهر الا اذا اقترحنا مبدئياً أن التجار يسيطرون على المخزون من المواد فيكون لديهم شبه احتكار حتى يقضى لهم تحديد الثمن الذى ينتج لهم أقصى ربح ممكن ، وليس من مصلحة التاجر أن يتعالى في رفع الأثمان فيقل الاستهلاك ، عندئذ يعمل المنتجون على تخفيض الأثمان بكثره الإنتاج فيكثر المعرض وتهبط الأثمان . والمشاهد أن وسائل التخزين

الحديثة أفضت الى ثبات الأثمان بدلا من الهبوط الذريع إبان الموسم والصعود الفاحش بعد أن يخرج المحصول من يد المنتجين .

فاذا نظرنا إلى أثمان الزبد قبل استعمال طريقة حفظها بطريقة التبريد نرى أن متوسط ثمن الرطل قبل ذلك أى فى المدة الواقعة ما بين ١٨٨٠ و ١٨٩٠ فى مدينة نيويورك كان ٢٠ ر ٥ سنتا إبان الموسم ، وفى الأشهر التالية حينما يكون الإنتاج قليلا كان متوسط السعر ٣٣ ر ٥ سنتا فتكون زيادة السعر الثانى عن الأول ٦ ر ٦٤٪ .

وكان سعرها فى المدة الواقعة ما بين ستنى ١٩٠٠ و ١٩١٠ بعد استعمال طريقة التبريد أثناء الموسم ٢٥ ر ٢٢ سنتا وفى الأشهر التالية (الإنتاج قليل) ٧٥ ر ٢٧ سنتا فتكون نسبة زيادة السعر الثانى عن الأول ٩ ر ٢٢٪ أى ما يقرب من ثلث الزيادة فى المدة الأولى .

ونستخلص من ذلك أنه بطريقة التبريد تتعادل كفتا العرض والطلب وتمنع تقلبات الأثمان الحادة .

٤٧ المواد المخزونة عند التجار تمنع التجهوب بالأسعار

تقضى المصلحة العامة أن يكون المنتجون والمستهلكون على معرفة تامة بالكمية المعروضة والمطلوبة من المواد المخزونة حتى يكون كل من الطرفين ملأ بحالة السوق ، وتمشيا مع هذه الرغبة تعمل الحكومات على جمع البيانات السكاكية Bureau of Markets وتنشرها على الجمهور ليكون على بينة من حالة السوق . وهذه الطريقة لا يستغل التجار المستهلكين .

٤٨ — التمويل :

المال قوام المشروعات الاقتصادية فلا حجبها لها بدونه سواء أكانت

زراعية أم صناعية أم تجارية . ومن السهل معرفة مقدار رأس المال المتداول
 اللازم لسير الأعمال كدفع أجور العمال وإيجار المباني وشراء الخامات
 والبضائع ونقلها وحفظها لبيعها في الوقت المناسب وفي الأسواق الملائمة .
 ويندر أن تسير حركة البيع والشراء على وتيرة واحدة ، فقد تسير ببطء أو
 تروج أو تثبت في مكانها تبعاً لحالة السوق ، ومن ثم فقد تعرض للتأخر أو
 البائع أوقات شديدة يحتاج فيها إلى المال فلا يجد له وأحياناً أخرى يتوافر
 لديه المال . والائتمان هو الوسيلة التي تفي بحاجات التجار إذا انضب معينهم
 الخاص ، فيعقدون قروضاً لأجل قصيرة ثلاثة شهور أو ستة أو سنة . في
 بنوك الخصم ، وتحصل هذه القروض بواسطة خصم الأوراق التجارية وبذلك
 يتمكن هؤلاء من الحصول على ما يلزم من النقود : ولكن الحكمة تقضى
 أن لا يجعل التاجر جل اعتماده على الائتمان ، بل يجعله وسيلة لاستكمال ما نقص
 من رأس المال . وفي الغالب لا يلجأ التجار والصناع إلى عقد قرض لهذه
 المفاجآت بل يفضلون فتح اعتماد في أحد البنوك ، وذلك لأن القرض يقصد
 منه تسلم القرض مرة واحدة ، في حين أنه لا يكون في حاجة إلى استخدام
 كل المبلغ وقت تسلمه ، أما فتح الاعتماد فهو أوفى بالغرض المطلوب ، لأنه يمكن
 التاجر من الحصول على ما يلزمه تبعاً لحاجته الحاضرة : وأحياناً أخرى قد
 يمد المنتجون صغار التجار من عملاتهم بالبضائع بالنسيئة على أن يدفع ثمنها
 على أقساط من الأيراد المنتهـل من بيعها ، ولكن يعاب على هذه الطريقة
 أن الاستمرار فيها يجعل مركز التاجر متوقفاً لحد كبير على علاقته بمن
 يمدونه بالسلع بالنسيئة .

٤٩ - مبررات حاجة المستثمرين والتجار الى الاموال لموافاة مختلف

الطوارئ المصنعة

الحاجة الى هذه الاموال تبررها الضرورة التي تقتضى بها طبيعة الانتاج ، ذلك لانه قبل أن ينتج المنتج ولكي يستمر في انتاجه يجب أن تتوافر لديه الاموال للملافاة الطوارئ المحتملة ، كذلك التاجر الذى يشتري البضاعة ليبيعها ويتحمل خطر هلاكها وضياعها أو تلفها سواء أكان ذلك لقابلية السلع للفساد بسبب طبيعتها ، أم بسبب عدم احتياطه في تخزينها ونقلها ، أم لقوة قاهرة كصاعقة أو فيضان أو حريق أو انفجار أو زلزال أو سرقة أو أى حادث آخر خارج عن إرادته كالديون العادمة التى فى ذمة مدينه ، أو لعدم ثبات الأثمان ، أو بسبب قلة مبيعاته لعدم كفاية طرق الاعلان عن البضاعة أو لكساد الحالة الاقتصادية فيجد التجار والمنتجون حاجاتهم من الاموال لهذه المفاجآت لدى المستثمرين الذين تزيد أموالهم عن حاجاتهم فيبحثون عن عمل لاستثمارها .

٥٠ - مقدار الاموال المتداولة اللازمة لموافاة الطوارئ التى يتعرض

لها التاجر

يتوقف مقدار الاموال المتداولة اللازمة لسير حركات البيع والشراء والتصريف على أمور كثيرة أهمها ما يأتى : —

(١) نطاق حركة العمل التى يقوم بها رب العمل .

(٢) نفقات انتاج الوحدة وتشمل .

(١) نفقات الانتاج المصنعية

- (ب) نفقات الادارة والشراء والبيع .
(ج) نفقات التصريف في الأسواق .
(٣) الوقت اللازم لجعل السلعة صالحة للاستهلاك وتشمل :
(١) الزمن الذي يستغرقه إنتاج السلعة
(ب) الزمن اللازم لفرز وتنسيق السلع تبعا للرتبة ، والكمية والزمن
اللازم لتصرفها في الأسواق .
(٤) كمية المخزون من البضائع المصنوعة ، ومقدار الحفامات والمهمات الواجب
الاحتفاظ بها زيادة عن الحاجات الحاضرة .
(٥) اختلاف حركة العمل المترتبة على ظروف الانتاج وحالة السوق
المتغيرة .
(٦) رجاحة تقدير التاجر في التوفيق بين المرض والطلب ، ويتجلى حسن
هذا التقدير بالموازنة بين مشترياته ومدفوعاتهما ، وعلى صحة توقع التاجر بحالة
السوق ، وعلى مهارته في أمور البيع والشراء .
(٧) شروط الدفع عند الشراء ولدى البيع ، كالحصم التجاري الذي يعطى
للتاجر عند الدفع فورا ، وكذا الخصم الذي يعطيه هو لعملائه ، وشروط
الائتمان التي تمنح للتاجر عند الشراء ، وكذا الشروط التي يمنحها هو لعملائه
عند البيع .
(٨) اختلاف أثمان السلع والخدمات .

٥١ - يباين أهمية العناصر السابقة في تقدير الأصول المتداولة :
جميع العناصر السابقة مرتبطة بعضها ببعض ولا يمكن تحديد مدى تأثير أحدها
على الآخر ، فالأربعة الأولى عوامل أساسية في تقدير رأس المال اللازم
للاستثمار ، بيد أن أهمية العناصر الأخرى لا يظهر تأثيرها إلا على مقدار

الأموال التي تتطلبها الحاجة من وقت لآخر تبعا للواسم . كذلك تؤثر هذه العناصر على التفاوت بين الصناعات المختلفة تبعا للحاجة كل .

فاذا بحثنا العنصرين الأول والثاني من جهة التكاليف وجدنا أن الصناعات التي موادها الخام غالية الثمن أو التي نفقات انتاجها باهظة تحتاج أولا الى مبالغ كبيرة لشراء الخامات وثانيا لمباشرة عمليات الانتاج المختلفة . فالتاجر الكبيرة التي حركة البيع والشراء فيها على نطاق واسع تقضي عليها ظروفها بتوظيف رأس مال كبير في الخامات وفي البضائع والعروض المصنوعة .

كذلك تحتاج الصناعات التي يستغرق انتاجها وقتا طويلا الى أموال طائلة لتوظيفها في عمليات الانتاج المتعاقبة لأنه كلما طالت المدة ما بين الانتاج والاستهلاك تباطأت حركة اليرداد ، وكثرت الأموال المطلوبة للاستثمار لطول الفترة ما بين الانتاج والاستهلاك كصناعة الحديد والصلب ومتجاتهما المصنوعة كالسفن البخارية والقاطرات والقضبان الحديدية والسيارات .

كل هذه المصنوعات تأخذ مدة طويلة قبل أن تكون صالحة للاستعمال . وازن مثلا بين رأس المال اللازم لهذه الصناعات وبين رأس المال اللازم لصناعة علب الصفيح Canning Industry أو متاجر البقالة التي لا تحتاج لرأس مال كبير لسرعة دوران السلع .

٥٢ - كمية المخزون من الخامات والمصنوعات وأثرهما في تقدير الأموال

المقدمة

تحتاج الصناعة التي تقضي حاجتها الملحة بأن يكون لديها كميات وفيرة من الخامات والمصنوعات الى الاحتفاظ بأموال متداولة لتوظيفها في شراء وإنتاج المواد الاحتياطية ، التي قد تكون موادها غير ميسورة في كل وقت لبعد

أما كن الإنتاج لأن إنتاجها لا يحدث إلا في أوقات معينة ، فصانع الحديد والصلب والملابس وتجار الحاصلات الزراعية يزودون أنفسهم بكميات كبيرة من السلع توقعا للطلبات المفجائية لأن قباطو مزرعة دوران رأس المال المائل في تلك السلع يقضى بمضاعفة رأس المال المستثمر فيها .

٥٣ — شروط البيع والشراء وأثرهما في تقدير الأموال المتداولة

ليست شروط البيع والشراء وطرق الدفع بأشد إلحافاً وتأثيراً من العوامل السابقة على مقدار الأموال المتداولة اللازمة تحت تصرف المصانع والتاجر لسير الأعمال ، لأن الصانع أو التاجر الذى يشتري بالنقد ويبيع لعملائه بالنسيئة يتحتم عليه أن يتوافر لديه المال الكافى لتابعة الإنتاج وتصريفه ، كما أنه لا ينبغي عنا أهمية مدة الائتمان والنخيم الذى يمنحه التاجر لعملائه والائتمان الذى يعطيه إياه المنتجون فى تقدير الأموال المتداولة الواجب الاحتفاظ بها للمفاجآت المحتملة .

٥٤ — يؤثر مستوى الأثمان صعوداً وهبوطاً على كمية رأس المال المتداول المطلوب توظيفه ، لأن ارتفاع الأثمان يقضى بزيادة كمية رأس المال الثابت والمتداول ، وبالعكس إذا انخفضت الأثمان نقص رأس المال الثابت والمتداول لأن فترة ارتفاع الأثمان فترة رخاء عام تنشط فيها الأعمال عامة ويزيد رأس المال المائل فى السلع والعروض وجميع أنواع الثروة ، وليس يبعد عنا ما حدث أثناء الحرب الكبرى فقد ارتفعت الأثمان ارتفاعاً فاحشاً وبالتالى زادت قيم السلع والعروض ولما هبطت الأثمان من ثوبتها نقصت قيمة رأس المال المائل فى السلع .

٥٥ — الوسطاء وتمويل الصناعات Middlemen and Finance

يتأثر الوسطاء بالعوامل التى سبقت الإشارة إليها بالنسبة لتمويل الأعمال

التي يزاولونها كالمستهجين والتجار . غير أنه يلاحظ أن طبيعة عمل الوسيط أصلاً لا تقتضى توظيف الأموال في الإنتاج لأن أهم ما يتميز به من حيث العمل هو السعي وراء الربح بطريق الوساطة بين المنتج والمستهلك ، ومن ثم فلا يقع عليه تحمل إيجاد الأموال لتوظيفها في الإنتاج : يستثنى من ذلك إذا هو قام بالمساعدة الفعلية ومد عملاءه من المستهجين والتجار بالبضائع لأجل أو إذا هو مد عملاءه من المستهجين والتجار الذين يشترون منه بالأموال . والقاعدة العامة أن عبء التحويل يتحملة المتعاملون في السلعة على وجه التعاقب حتى تصل إلى المستهلكين . ويمكن القول إجمالاً أن البحث في تقدير الأموال المتداولة يتوقف لحد ما على المركز المالى للمتعاملين ونوع الصناعة ومواسم الإنتاج والزرع والحصاد وطرق البيع والشراء وشروط الدفع الخ .

٥٦ - الموارد التي يستقى منها التجهيز والتجارة الأموال المتداولة لموافاة مختلف

الاحتياجات .

الوسائل :

فلما تحدث المعاملات التجارية فقدا . إذ في الغالب يتفق الطرفان على تأجيل دفع الثمن إلى ما بعد انقضاء عدة أيام أو أسابيع أو شهور ، وتعتمد المصانع والتاجر على هذا النوع من التعاقد لسير أعمالها وتزويدها بما يلزمها من المهومات والخامات والمنتجات . والأساس الذي تقوم عليه هذه المعاملات هو الائتمان التجارى الذى يوسع نطاق المعاملات ويشجع الإنتاج ويسهل على المشتري الحصول على حاجاتهم ويساعد البائعين على استيفاء حقوقهم . وتقوم البنوك التجارية وبنوك الخصم بالأعمال التي تترتب على الائتمان التجارى كخصم الأوراق التجارية التي يسحبها البائعون على المشتري بقيمة البضائع التي ابتاعوها .

٥٧ - أجل الائتمان للقرى بمنح

يتوقف أجل الائتمان في الغالب على ظروف المشتري وتوقع امكان الوفاء .
فاذا كان الوفاء سريع التحصيل بمعنى أنه يستحيل الى نقد بسرعة كان أجله
قريبا . أما اذا كانت طبيعة الوفاء تقتضى مرور فترة ريثما يستحيل المبيع الى
نقد كما في بيع المنتجات الصناعية والحاصلات الزراعية كان ميعاد الائتمان
مناسبا لظروف المبيع ، فاذا كانت قيمة المبيع كبيرة كالآلات والسيارات الخ .
يعقد الائتمان لمدة طويلة حتى يتمكن المشتري من الحصول على الثمن على أن
يكون الدفع على أقساط تدفع في مواعيد معينة .

٥٨ - انواع الضمانات :

يندر أن تحدث القروض دون أن يخصص لضمانها حق مقرر كرهن
تأمينى على أموال منقولة أو ثابتة ، أو قد يكتفى بشخصية المدين وفاء الدين .
وقد سارت على هذه القاعدة جماعات رافيزين التعاونية فجعلت ثقة الأعضاء
المتبادلة أساسا لمعاملاتها . والائتمان الشخصى بطلقة ائتمان غير مضمون
حيث أنه غير مكفول بحق فقد جرى العرف التجارى أن تكون المعاملات
أحيانا على حساب العميل ، فتتقيد فى قدر وتكون واجبة الدفع فى مواعيد
معينة ، وأحيانا أخرى يكون الضمان الشخصى مكفولا بحق على المبيع ، فلا
تنتقل الملكية الى المشتري حتى يقع الوفاء كله اذا كان الاتفاق يقضى بدفع
الثمن على أقساط ، وبذلك يبقى البائع مالكا للبضاعة لحين اتمام دفع الثمن كله .
ويشتر هذا النوع من الائتمان فى بيع السيارات والآلات الزراعية وأثاث
المنازل الخ .

أما النوع الثانى من الائتمان ويطلق عليه فى العرف التجارى الائتمان

التجارى ، وهو الذى يخصص لضمانة أوراق تجارية . إذ يسحب البائع كميالة على المشتري بقيمة البضاعة تستحق الوفاء بعد مدة معينة ، فاما أن ينتظر التاجر حلول ميعاد الوفاء المتفق عليه لقبض القيمة أو قد تضطره الظروف الى النقود فيخصمها في مصرف ويحصل على دينه . قبل الميعاد وبذلك يستطيع دفع ما عليه من الحقوق . وأحيانا أخرى قد يمتد الضمان تأمينا للأوراق التجارية إيداع سندات التخزين في المخازن العمومية وبوالس الشحن Bill of Lading فلا تنقل ملكية المبيع حتى يحدث تحصيل الثمن .

٥٩ - التصنيف : Standardization .

إذا كان الغرض من التعهد إعطاء شيء وجب أن يكون ذلك الشيء معروفا لدى الطرفين تسهلا للعمليات ولزم تعيينه ولو بالنوع وأن يكون صنفه مما يمكن تعينه على حسب الأحوال . على أنه لا تظهر أهمية تصنيف السلع في المعاملات الا اذا تعرفنا طرق البيع

٦٠ - طرق البيع :

وتوجد ثلاث طرق ينهجها المتعاملون في البيع

١ - البيع بجملة Sales in Bulk قد يجرى العرف التجارى بين المتعاملين على أن يكون التعهد أساسه البيع بجملة دون نظر الى مقدار الكمية أو مراتب الجودة د كما لو باع شخص الى آخر بثمان معين محصورة من البطاطس بجمولة العربية ، أو التفاح « بالصندوق » أو البرسيم « بالحل » وهذا البيع يشبه ما يسمى قانونا (البيع جزا) en Block اذا كان البيع واثمن معينين من غير حاجة الوزن أو الكيل أو العدد أو المقياس كما لو باع شخص الى آخر جميع القمح الذى فى مخزنه بمبلغ ٥٠٠ جنيه .

٢ - ومع ذلك فقد جرى العرف للتجارى أن البيع بجملة يتضمن فحص المبيع

قبل شرائه Careful Inspection من جانب الشراء في هذه الحالة يمكن التجاوز في تسميته (البيع تحت الفحص) sale by inspection و يجرى التعامل به في تجارة التجزئة ، وتجارة الجملة فالمشتري لا يتنازع السلعة الا بعد أن يراها .

٢- البيع بالعينة : Sale by Sample والغرض منه أن يكون المبيع مطابقا لعينة أخذت عفوا ، ويكون مفهوما لدى المشتري أن البائع سيورد جميع المبيع كالعينة المختارة . وهذه العينات إما أن تعرض على المشتري بواسطة البائع ليختار منها ما يشاء أو تقدم بواسطة المشتري الى البائع ليورد مثلها . وفي كلتا الحالتين يجب فحص المبيع لمعرفة ما إذا كان مطابقا للعينة تماما أم لا .

٣- البيع بالوصف : يحصل أحيانا أن يكون التعمد بين المتعاملين أساسه وصف الشيء وصفا دقيقا لا يمتوه الحقائق ، إما باللفظ أو بالرمز . ويتضمن البيع بالوصف أن يحصل تقدير الثمن تبعاً لدرجة الموصوف والمشتري حر في تقدير المبيع بعد المعاينة فله أن يقبله كما أن له مطلق الحرية في رفضه إذا لم يوافقته تماما .

وأحيانا أخرى يجرى التعامل على أساس شهرة نوع السلعة « الماركة المسجلة » كما لو طلبت من البقال الشاي المعروف « لبتن نمرة ١ » أو من تاجر الملابس « صوف ماركة جيكر » أو من الصيدلي « اكسيجين ماركة ميرك Merck » أو اسبيرين ماركة Bayer

بيع الخراف والتجربة : وأحيانا يقضى العرف التجارى تخويل المشتري في مصر حق المذاق طبقا للقانون الفرنسى في جميع الأشياء التى اعتاد الناس ذوقها قبل شرائها (١) كما انه قد ينص على أن الدفع على شرط التجربة . والغرض منه ظهور أن المبيع ملائم للغرض المقصود منه (٢)

(١) « بيع التبييض والزيت في فرنسا » والمسلى وعسل النحل في مصر

(٢) بيع آلات الحرث والدرس وبيع الماشية

٦١ - ماهية التصنيف:

والمقصود بالتصنيف ترتيب المنتجات إلى درجات على أساس النوع والجودة والحجم والوزن واللون ومظهر السلعة العام، وتبعا لهذه العوامل يحدد الثمن عن كل وحدة من وحدات الوزن أو الكيل أو المقاس المعترف بها رسميا. وليس التصنيف قاصرا على نوع معين من المحصولات بل يشمل كافة المحصولات الزراعية والمنتجات الصناعية. ولا يرب أن الامانة والدقة في تصنيف المواد لها الأثر الفعال في رواج السلع وتكسب التاجر شهرة واسعة حيث يكون معلوما لدى المتعاملين الأساس الذي يحصل الاتفاق عليه. والمشاهد أن المستوردين والمشتريين في أسواق الجملة للتصريف الخارجى ليس لديهم من الوقت ما يسمح بفحص محتويات كل رسالة وكل صندوق، بل يعتمدون في تقدير أثمان مشترياتهم على خبرتهم السابقة بالصنف وثقتهم بالعلامة التجارية المرقومة على الرسالة، وأمانة المصدر وخبرته في التعبئة المتفق عليها حسبما تتطلبه حاجة السوق، مع ملاحظة أنه قد يوجد مشترى للسلع غير المدرجة ولكن عددهم قليل ويتضاءل بين يوم وآخر تبعا لتنظيم الأسواق المحليه وتقدم التجارة. غير أن بيع هذه السلع لا يتم في الغالب إلا بعد الفحص الدقيق من جانب الشراء ثم يقدرون الثمن على أساس العينة المنتخبة وتبعا لتقديرهم الشخصى الذى قد لا تراعى فيه مصلحة المصدر، وقد يحدث أحيانا أن تباع السلع غير المدرجة بأثمان بخسة لا تعوض على المنتج ما أنفقه عليها.

وترتبط بعملية التصنيف عمليتا الفرز والتعبئة والفرز من الفرز استبعاد المنتجات غير الصالحة لتصريفها في الأسواق الخارجية إما بسبب صغر حجمها أو تلفها أو لئلا يعب فيها.

٦٢ - أهمية التعمية: والمقصود منها أنه يجب أن تكون محتويات الصندوق أو الرسالة الواحدة متماثلة النوع والصفة والحجم على أن تكون الصناديق كلها ذات مواصفات خاصة ومن حجم واحد مراعى فيها شروط التهوية اللازمة (إذا كانت فاكهة) . مع ملاحظة أن عملية التعبئة تختلف تبعاً لنوع المحصولات فلكل نوع طريقة خاصة توافق حالته . بحيث تكون أطراف القطع الخشبية المكون منها كل صندوق مستديرة من الداخل وأن يحكم قفل الصندوق بعد التعبئة لتكون صالحة دون حدوث تلف لما تحويه من الثمار . وتكون هذه الصناديق طبقاً لمقاسات ومواصفات تقررها وزارة التجارة كل سنة ^(١) .

فاذا ما تم تصنيف المنتجات والمحصولات ، على أساس معين سهلت المعاملات بين الناس ووقف كل من البائع والمشتري على بينة من رغبة الآخر . فيعمل البائع على اعداد البضائع وتجهيزها حسب ما تتطلبه حاجة المشتريين وبذلك يسهل عليهم قضاءها من في إمكانهم سداها . ولا تحتم على المشتريين رؤية المبيع ومعاينته ومذاقه في كل مرة ، ولا ريب أن ذلك يعرقل حركة المعاملات ويجعل السوق محلية بدل أن تكون واسعة النطاق فيستطيع الناس التعامل بها على أساس عينة معروفة وهم على بعد من البضاعة ، ومن بعضهم البعض . ويحدث أمام الصفقات بواسطة البريد أو التليفون أو التلغراف دون حاجة الى نظر السلع المبيعة . وفوق ذلك يمكن إعطاء الطلبات سلفاً وانجازها على أساس العينات المعروفة اذا توافرت الثقة لدى المشتري في البائع . كما أنه يسهل تعيين أمان السلع المتناصفة في الجودة والحجم أكثر مما لو كانت مختلفة . كذلك يتيسر معرفة مدى تقلبات الأثمان وملافاة أخطارها على قدر الامكان

(١) عن مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

٦٣ - خلط المحصولات Pooling

وهناك فائدة لتوحيد المنتجات كافة على حسب أصنافها ورتبها وهو أنه يمكن خلط المحصولات التي من نوع واحد ومن رتبة واحدة بعضها ببعض ، وهذه الطريقة تؤدي الى سهولة بيع المحصولات الزراعية بنفسات أقل وبشمن مرتفع كما هو الحال في بيع الحبوب والآلة "ان تعاونيا اذ تباع الجمعية التعاونية جميع الأقطان والحبوب التي لديها جملة حسب صنفها ورتبتها بقطع النظر عن أصحابها وذلك بعد وزن قطن كل عضو على حدته وتحديد رتبته وطول تيلته ، وبذلك ينال الزارع الذي يعتنى بانتقاء البذور ونظافة الجنى ربحا مناسباً لعنايته ، كما تبخس محاصيل من يهمل في زرعها . وفي هذا حث للزارع على العناية بمحصولاتهم وتشجيعهم على الاكثار من زراعة الصنف الذي يرى أن السوق بحاجة اليه .

٦٤ - مجانس السلع ونقير او عماله

(١) القاعدة المتبعة في العرف التجاري أن ثمن السلع المتجانسة يحصل تقديره عن وحدة من وحدات الوزن أو الكيل المعترف بها رسمياً كالقنطار من السكر أو الأرب من الشعير .

(٢) أو قد يتحدد الثمن عن كل وحدة من وحدات العدد أو المقاس أو الحجم المعين كالوقيل المائة برقالة يساوي كذا قرشا . أو المتر الصوف يساوي كذا قرشا أو العرق من الخشب مقاس ٣ × ٤ يساوي كذا قرشا

(٣) أو قد تكون العادة الجارية عند البيع أن الثمن يحدد على أساس الجودة والنظافة من المواد الغريبة كالتراب والحصى مثل الحبوب كالقمح الذي يقدر ثمنه على جودته ونظافته بالقياس وهي وحدة متفق عليها في العرف التجاري

لا تمت بصلة لآى قاعدة فنية . فاذا قيل أن القمح يساوى ٢١ فير اطا احد السعر بمجرد الرؤية ، كذلك يحدد ثمن القطن على أساس نظافة النوع ورتبته وطول تيلته ولونه وخلوه من المواد الغريبة ومقدار الرطوبة ومراتب القطن هي كالآتى : — سكير-نو-فير - فولى فير فولى جودفير - اكسترا .

والصوف يتميز .

١ - بطول الفتلة .

٢ - متانة الفتلة : لقوة الفتلة أكبر أثر فى جودة الصوف

٣ - دقة الفتلة : مرتبة الصوف تتوقف على سمك الفتلة ورفعها

٤ - مرونة الصوف وكلما كان الصوف أكثر قابلية للامتداد كان أجود .

٥ - قابلية الصوف للتلبد .

٦ - نعومة الصوف .

٧ — لون الصوف .

٨ — قابلية الصوف لامتصاص الرطوبة .

(٤) والعمللة Coin تكون متجانسة وبقيمة متساوية إذا كانت من وزن وعيار واحد . وقد كانت مسألة توحيد المنتجات وتجانسها فى الماضى ترجع لمهارة المشتري والبائع والفوز فى النهاية يرجع لأكثرهما حذقا ، وكثيرا ما كان يحصل الاختلاف بين التعاملين على تعيين درجة المبيع . وفى ذلك ضياع للوقت سدى ، ولكن تقدم التجارة جعل الحكومات الرشيدة تنظم المعاملات على قواعد معينة للسير عليها تسهلا للمعاملات وصونا لحماية الملكية التجارية والصناعية ، وقد أدركت حكومة الولايات المتحدة ذلك فأصدرت قوانين خاصة ، ويقوم بمراقبة تنفيذ القوانين والمراسيم الخبراء الفنيون الذين تعينهم الحكومة والمهيات التجارية .

٦٥ - وقد تناولت ادارة مكافحة الغش التجارى فى دول فرنسا وسويسرا وانجلترا تنظيم تجارة المواد الآتية :

المواد الغذائية وتشمل الخضروات والفاكهة والبيض واللبن والجبن والزبد والخبز والدقيق واللحوم والسكر والحلوى ومحفوظات العلب والمشروبات . الانبذة والمياه المعدنية . والمحصولات الزراعية والصناعات الزراعية والمركبات الصحية .

وقد تدعمت هذه الحركة بقرارات المؤتمرات الرسمية كؤتمر محاكمة الغش التجارى المنعقد بجنيف ثم بباريس سنة ١٩٠٩ ثم قرارات المؤتمرات التجارية كؤتمر تنظيم صناعة الحرير واتاجه والتميز بين الحرير الصناعى والحرير الطبيعى .

وقد حذت الحكومة المصرية فى ذلك حذو الدول الاخرى فأصدرت قانونا رقم ٥١ لسنة ١٩٣٤ خاص بمنع خلط القطن . وقد ابتدأ تنفيذ هذا القانون فى اليوم الثانى والعشرين من شهر سبتمبر سنة ١٩٣٤ . والحكومة جادة فى سن قوانين لمنع الغش التجارى لبعض الحاصلات .

الفصل الثالث

اخبار السوق

Market News

المبحث الأول

أهمية معرفة الأخبار الحقيقية عن السوق

Importance of Market News

٦٦ — ضرورة الحصول على أخبار دقيقة

لا ريب أن من أهم الأمور الواجب توافرها واحاطة جمهور المتعاملين بها في الأسواق المنظمة هي معرفة الأخبار الحقيقية عن حالة السوق ، ليسكو نواعل بينة من الأمر ، وليتيسر لهم تحديد الأثمان بدقة لأن جمع ومناقشة المعلومات والأخبار الموثوق بها ، واذاعتها في أرجاء السوق لمن يواعك الاطمئنان في النفوس ، فيقدم المتعاملون على التعامل بقلوب مطمئنة رائدها علم اليقين فتزول المخاطرة التي قد تعرض لهم إذا لم تتاح للتعاملين فرصة الاطلاع بحالة الأسواق .

وحيث أن المخاطرة تنشأ من ظروف كثيرة أهمها عدم استقرار الحالة الاقتصادية ، ولاسيبل للنجاة من شرور تقلباتها إلا بالوقوف على ما يجري في الأسواق حاضرها ومستقبلها . فإذا قدر أن الصانع تنبأ بمستقبل العرض من الخامات اللازمة لصناعته وعرف أن الحصول الجديد من هذه الخامات سيكون قليلا ، فمن المحتمل جدا أنه يسادر ويشترى الكمية المطلوبة بسعر رخيص . ومن جهة أخرى إذا توقع الصانع هبوط أثمان الخامات في المستقبل

القريب ، فانه يحجم عن الشراء في الوقت الحاضر وينتظر ريثما تهبط الأثمان لكي يستفيد من هذا الهبوط . وكلما كان المنتج صادق الخدس ، ملبا بحالة السوق قل الخطر الذي يتعرض له وسارت الأمور سيرها الطبيعي . وقد كان لتقدم طرق المواصلات على اختلاف أنواعها أن أصبح من السهل على الانسان أن يتعرف حالة السوق ومقدار العرض والطلب على سلعته ، ولكن قد يقال أن الصناعة بطبيعتها مركبة وأعمالها متشعبة جدا بدرجة يصعب على المرء إدراك كنهها وأسرارها وبخاصة في النظام الاقتصادي الحالي الذي تقدمت فيه الفنون الصناعية تقدما سريعا واتسع نطاق السوق وصار الانتاج فيه دائرا يستغرق وقتا طويلا وتتطلب مباشرة عملياته المتعاقبة رموس أموال طائلة ، وقد ينشأ أثناء الفترة ما بين الانتاج والاستهلاك عدم توازن بين العرض والطلب ينجم عنه تقلبات حادة في أثمان السلع والعروض . وليس من شك أن مثل هذه التقلبات تؤثر بدورها على مصير رجال الأعمال .

٦٧ — في الأثر المترتبة على الحصول على معلومات غير واقعية بحالة السوق

تميز الأسواق المنظمة باتساع أرجائها حتى أصبح السوق في الوقت الحاضر بفضل سهولة وسائل النقل الحديثة دوليا ، وصار المتعاملون في صنف معين متصلون اتصالا وثيقا ، يعرفون الأثمان بما يذاع بواسطة النشرات والمجلات والصحف والبرق ، فيحصل البيع والشراء على أساس هذه الأسعار وهذا ما يؤدي الى اتجاه الأثمان نحو التقارب . وبدون الحصول على هذه المعلومات عن مبلغ العرض والطلب على سلعة ما وعدم معرفة الأسعار يؤدي حتما الى أضرار جسيمة . ويتفاقم هذا الخطر في حالة السلع السريعة التلف مثل الخضراوات والفاكهة ، مع العلم أن انتاج هذه السلع يحدث بواسطة كثير من المنتجين المستقلين ، وزراعتها

منشرة على مساحات واسعة ، فاذا قدر أن الأرض أنت بمحصول وفير وانهار المعروض منه بكميات هائلة على الأسواق ، ترتب على ذلك هبوط الأسعار الى درجة لا يتيسر معها تصريف المحصول بضمن ريسح في هذه الأسواق ، وعندئذ يلجأ التجار الى نقلها الى أسواق أخرى عسى أن تجد رواجاً فيها .

ولكن هذا الاجراء لا يتيسر في حالة السلع القابلة للتلف التي لا تتحمل النقل الطويل ، كما أن كثرة النقل من سوق لآخر تزيد في نفقات السلعة مع ملاحظة أن عدم استقاء الاخبار الصحيحة عن حالة الأسواق يحدث عنه سوء توزيع المحصولات بين الأسواق المختلفة فتكثر في سوق ، وتقل في آخر . وتكون نتيجة عدم هذا التناصب ، ارتفاع الأسعار في السوق الأخير وهبوطها في الأول مما يدعو الى شحنها منه الى سوق آخر حيث تكون الأسعار المرتفعة ، ولكن قد تكون مجرد اشاعة وصول كميات من سلعة الى هذا السوق سبباً في هبوط الأسعار هبوطاً ذريعاً ، وهكذا تتفعل السلع من سوق لآخر سعياً وراء ارتفاع الأسعار ، ولكن اتباع هذا الاجراء فيه مضیعة للوقت والمجهود والأموال بلا عوض .

وليس يكفي أن يعرف التاجر مقدار الطلب على سلعته بل يرتبط بهذا معرفته التامة بحقيقة السلعة وأنها من المرتبة المرغوب فيها لونا وحجماً وألا أعرض عنها المستهلكون .

٦٨ - التنبؤ بمآل السوق Market Forecast

تنحصر وظيفة المنتج الاقتصادية في العمل على جعل الانتاج موافقاً لحاجات المستهلكين الحالية والمستقبلية ، مسترشداً بمعرفته التامة بمآل الأثمان فالمنتج يوازن بين نفقات إنتاج السلعة وبين ثمنها في السوق ، ومقدار الطلب

على السلمه ، فاذا ارتفع الثمن ، كان هذا مشجعا على زيادة الانتاج ، ويكون من وراء هذا دخول كثيرين من المنتجين لجنى الربح ، وهكذا يظل الربح باعنا على زيادة الانتاج الى أن يحدث التوازن بين العرض والطلب . ولكن يتقدم الحياة الاقتصادية وتعدّد أساليب الانتاج الحديثة وتعدّد الحاجات أصبح عسيرا على المنتج التنبؤ بحالة الطلب المستقبلية ، وكلما طال أمد الزمن المرتقب زادت الصعوبة ، ولا ريب أن من أهم الأمور التي يترتب عليها نجاح التاجر إمعان الفكر وتمحيص الأمور واستقصاء الأخبار والاسترشاد بالاحصاءات والبيانات الدقيقة ليكون موفقا في عمله .

٦٩ - تمحيص أخبار السوق Interpretation of Market News

بينما فيما سبق الآثار المترتبة على الحصول على الأخبار الحقيقية عن حالة السوق كما بينا عكس ذلك ، واستخلصنا من هذا أن توفيق المتعاملين في معاملاتهم ، وفشلهم فيها ، موقوف على قيمة المعلومات التي تصلهم وحكمهم عليها . على أن قيمة أخبار السوق لا تتوقف على دقتها واستيفائها ، وسرعة ذيوها في أرجاء السوق فحسب ، بل إن العامل الأساسي الذي يجعل من هذه المعلومات خير مساعد للمتعاملين هو المهارة والدقة في تمحيص هذه الأخبار وتفسيرها على الوجه الصحيح ، فلا قيمة لجمع المعلومات ، ولا فائدة ترجى منها إلا اذا كان تفسيرها مبنيًا على الخبرة والمران الطويل . وإذا نظرنا إلى هذه المسألة ، وهي فهم الأخبار على حقيقتها — نرى أن معظم رجال الأعمال يفتنون تقديراتهم المستقبلية ويضعون سياساتهم الانشائية تبعًا لحكمهم الشخصي ولا عجب فنحن نعيش في عالم شديد الكفاح ، فاذا لم يكن المنتج أو التاجر بصيرا بالأمور لا يقدم على عمل إلا بعد أعمال الروية كان سقيم الرأي ووقع فريسة لدعاة التضليل . والمثل الأعلى لرجال المال من كان قادرا

على تفسير الحوادث الحالية ويستنتج منها رأيا صحيحا . وجل رجال المال ينظرون إلى الظروف المستقبلية أكثر مما ينظرون إلى الحال ويعقدون على هذا الرأي أعمالهم .

٧٠- مصادر الأخبار عن الأسواق : Sources of the Market News

المصادر التي تستقى منها أخبار الأسواق تنقسم إلى نوعين :

(١) - المصادر الرسمية .

(٢) - المصادر غير الرسمية .

٧١- المصادر الرسمية : تعمل جميع الدول في الوقت الحاضر على نشر الدعوة لحاصلاتها وصناعاتها في الأسواق الأجنبية بطرق شتى ، فأحيانا تبعث موظفين إلى البلاد الأجنبية يقومون بدراسة حالة الأسواق الأجنبية ويعتفون منها ميسول وأهواء المستهلكين ، وأحيانا أخرى تعتمد الدول على قناصلها في البلاد الأجنبية على دراسة الأسواق وأى السلع التي تلقى رواجاً من غيرها ، فيرسلون تقارير دورية تشتمل على بيان الحالة التجارية والصناعية والمالية للدولة التي يقيمون فيها ، مدعمة بالبيانات والاحصاءات وبالاختصار يعمل هؤلاء القناصل على ترويج محصولات بلادهم في البلاد التي يقيمون فيها بكل الوسائل الممكنة . ومن أهم المصادر الرسمية عن حالة الأسواق ما تقوم بشره حكومة الولايات المتحدة من التقارير السنوية عن الحالة التجارية والصناعية والمالية . وبعض التقارير يذاع خصيصاً عن حالة بعض محصولات . ومن المصادر الرسمية ما تقوم به مصلحة الإحصاء المصرية كذلك صحيفة التجارة والصناعة .

٧٢ - المصادر غير الرسمية : يوجد بجانب المصادر الرسمية التي تقوم

بها المصالح الحكومية ، مصادر غير رسمية تقوم بها المحال التجارية ، وظيفتها

جمع المعلومات عن مصادر الإنتاج وأسواق التصريف ، وفتح لها مكاتب في جهات كثيرة . وتعتمد في استيفاء أخبارها على الإحصاءات والنشرات الحكومية عن حالة المحصولات وأسواق التصريف . وأحيانا أخرى تنشئ البنوك الكبرى إدارات خاصة مهمتها جمع المعلومات القيمة والإحصاءات تسترشد بها في أعمالها .

على أن أهم وسائل إذاعة الأخبار عن حالة الأسواق هي الصحف التي تخصص جانبا من صفحاتها عن حالة المحصولات الزراعية على اختلاف أنواعها والمنتجات الصناعية ، والأسهم والسندات وحركة تداول النقد والحالة التجارية بصفة عامة ، ولا ننسى الفائدة التي تعود على التجارة والصناعة والزراعة من المجلات التي تصدر أسبوعيا أو شهريا حافلة بالموضوعات المختلفة التي تهتم الباحثين والمشتغلين في جميع مرافق الاستثمار كذلك من الوسائل المهمة في نشر أخبار الأسواق الرسائل البريدية والبرقية والتليفونية كما أن المحادثات الخصوصية التي تحدث بين البائعين والمشتريين لها أكبر الأثر في التأثير المباشر على كمية المعاملات .

ويوجد في غالب الأحيان مكاتب تنشأ خصيصا لأنواع معينة من السلع فيكون للمحصولات الزراعية مكاتب تتولى جمع المعلومات القيمة عن مصادر إنتاج كل محصول أو مقدار العرض والطلب عليه ، وأسواق تصريفه في الداخل والخارج ، وترشد المنتجين عن الوسائل الفعالة ، وتهديم لأحسن الطرق . وفي الولايات المتحدة من هذه المؤسسات كثير مثل «مكاتب الأسواق لإحصاء المحصولات التابعة لمصلحة الزراعة» . Bureau of Markets and Crop Estimates

ومكاتب لإحصاء تعداد السكان التابعة لمصلحة التجارة
The Bureau of the Census of the Department of Commerce

وتعنى هذه المكاتب بجمع كل ما يهم المنتج والتاجر والمستهلك بكمية العرض والطلب ومستوى الأثمان في الأسواق المختلفة . وتبين كمية الاستهلاك المحلي ومقدار ما صدر من كل سلعة الى الخارج وما تبقى منها . وبهذه الطريقة يستطيع المتعاملون الألمان بكل الأمور المتعلقة بانتاج وتصريف السلع . ويوجد من هذه المكاتب نحو ٧٣ مكتبا منتشرة في أنحاء الولايات المتحدة . ومن أهم المصادر عن المحصولات الزراعية في العالم أجمع ما تقوم به بورصات البضائع في تقاريرها السنوية . كذلك تقارير معهد الزراعة الدولي بروما، Reports of international institute of Agriculture at Rome ولا يوجد بالولايات المتحدة الأمريكية مصادر رسمية خاصة بالمنتجات الصناعية كما هو الحال بالنسبة للمحصولات الزراعية ، لأن معظمها من عمل الأفراد .

والمشاهد أن ألمانيا من أولى الدول ، ان لم تكن أسبقهم ، في دراسة أحوال الأسواق الأجنبية دراسة دقيقة . وتصرف بسخاء الأموال الطائلة لنشر الدعوة لتجارها في أنحاء العالم . وقد فطنت جميع الدول لهذه الحقيقة فترى الانجليز والأمريكانيين والفرنسيين واليطاليين واليابانيين يضعون الخطط وينفقون الأموال في سبيل غزو الأسواق الأجنبية ، وهذه ظاهرة تكاد تكون مشاهدة في كل دولة في الوقت الحاضر .

٧٣ - هيئة الأسواق العمومية :

يهتم جميع رجال الأعمال قاطبة بحالة السوق العامة ويتربصون الأخبار الخاصة بكل سلعة من جهة انتاجها واستهلاكها ومستوى الأثمان ونفقات الانتاج . والغرض من معرفة ذلك هو ليكون المتعاملون ملين بما يجرى في دوائر أعمالهم الحاضرة والمستقبلية وأهم الأمور التي يعنون بمعرفتها هي -

(١) **المادة العمومية** . جميع الصناعات الأساسية Basic industries وتشمل صناعة الحديد والصلب والأخشاب وملحقاتها

(٢) **الحالة المالية** : سوق النقود والتجارة الدولية وحركة تداول الذهب والفضة . ومستوى أثمان العروض .

(٣) **اسواق الاستثمار** : Investment Markets وتشمل أثمان الأسهم والسندات واحصاءات المحصولات على اختلاف أنواعها . وإيرادات السكك الحديدية والحالة الاجتماعية العامة وتشمل الحركة العمالية والمهاجرة

٧٤ - المراقبة على أخبار السوق : Control of Market News

يتوقف مجهود المنتجين والتجار والمستهلكين على مقدار صحة الاخبار التي يتلقونها من مصادرها المختلفة وعلى هذا يجب أن تكون هذه المعلومات صحيحة وموثوق بها ليكون المتعاملون على بينة من حالة السوق الحقيقية وإلا كانوا عرضة لخسارة فادحة . لأن مجرد اذاعة خبر عن وفرة أو عجز محصول معين ، يترتب عليه هبوط الاثمان أو صعودها ، وبهذه الطريقة تكون السوق عرضة لتقلبات حادة ، وميدانا يصول ويجول فيه المضاربون لكسب الربح ، ولذلك يجب أن تكون اذاعة اخبار الاسواق تحت اشراف السلطات العامة صونا لمصلحة الجمهور . ولا يقتظر من مجتمع تسود فيه فرضى الاخبار عن الاسواق الا وكان مجال الغش والتضليل فاشيا .

٧٥ - والخلاصة أن المعلومات عن حالة الاسواق اما أن تكون مصادرها رسمية أو غير رسمية كما سبق بيانه ، ولكن المعلومات الرسمية تكون أقرب الى الحقيقة المنشودة ، لان الحكومة تستطيع انفاق أموال طائلة في

سبيل الحصول على احصاءات دقيقة ، كما يسهل عليها الامام بكل شيء نظراً لروح التعاون بين جميع الافراد . بينما هذا لا يتيسر في حالة ما اذا قام بهذه المهمة مشروعات فردية اما لعجزها عن متابعة انفاق المال اللازم لذلك أو لانعدام روح التعاون بين المشروعات المختلفة ،

٧٦ — أهمية التجزئة Retail Prices

يتحدد الثمن العادى عند توازن الطلب بالعرض ويتجه نحو التعادل مع نفقة الانتاج الحدية ، بينما ثمن السوق قد يكون أعلى أو أقل من الثمن العادى ، و ثمن السوق يتحرك حول الثمن العادى ويتعادل معه فى المدى الطويل . وتوجد حالات يختلف فيها ثمن السوق عن الثمن العادى وقد عرفناها عند دراسة نظرية الائمان

٧٧ — أهمية معرفة أسعار التجزئة Importance of Retail Prices

وأثمان التجزئة تختلف من سوق لآخر ويصعب معرفتها بالدقة التى تعرف بها أثمان الجملة . وتزيد أثمان التجزئة على أثمان الجملة وتراوح هذه الزيادة من ١٠ ٪ الى ٥٠ ٪ وقد يكون أكثر من ذلك فى مثل العقاقير الطبية وترجع هذه الزيادة الى أن تجار التجزئة يزدون فى منافع الأشياء بوضعها فى متناول المستهلكين .

ويرجع أثمان التجزئة تبعاً لشرائها من سوق طام أو من جمعية تعاون أو من تاجر تجزئة فى الأحياء الفقيرة أو الأحياء الغنية .

٧٨ — كيفية تحديد أسعار التجزئة Retail Price Determination

أثمان التجزئة لا تستمر على حالة واحدة فى السوق الواحدة وذلك راجع

الى حالة العرض والطلب . وعلى ذلك يلجأ المنتجون والتجار لتحديد أثمان
التجزئة بطرق مختلفة أهمها ما يأتي :

٧٩ — زيادة جعل معين فوق نفقة الإنتاج

يتحدد ثمن التجزئة لسلعة معينة على أساس نفقة الإنتاج مضافا إليها جمل
معين ويشمل في الغالب نفقات البيع والتصرف لهذا الصنف زائدا الربح
الذى ينتظره التاجر على أن هذا الثمن لا يكون ثابتا بل يتغير تبعا لحالة
السوق . فإذا زاد الطلب ارتفع ذلك الثمن ، وإذا نقص الطلب هبط الثمن
تشجعا للمشترين على الاستزادة من الشراء . وفي الغالب لا يلجأ تجار التجزئة
إلى انقاص أثمان سلعهم ، بل يكتفون بكمية الطلب العادية ولا يقدمون على
طلبات جديدة ويستمرون على ذلك حتى تتحسن الأحوال ثانية . مع
ملاحظة أن في حالة السلع الضرورية « *Staple Goods* » يستطيع التاجر
التوفيق بين العرض والطلب ، بالرغم من تباطل حركة البيع الى أن ينفذ جميع
الموجود لديه بهذا الثمن . أما في حالة السلع — الأزياء — « *Style Goods* »
التي يشتريها التاجر سلفا ، توقعها للطلبات المستقبلية ، إذا قد — أن هذه المروض
لم تلق رواجا بالثمن المرغوب فيه — فلا بد من حدوث خسارة محققة ،
حيث لا يمكن الاحتفاظ بهذه السلع كما في حالة السلع الضرورية ريثما تتحسن
السوق دون أن تفقد بعض خواصها . مثلا الملابس الصوفية إذا لم تباع في
فصل الشتاء يبعث بعده بثمن بخس كذلك الملابس الصيفية إذا لم تباع في
فصل الصيف يبعث بعده بثمن رخيص وكلما طال أمد الاحتفاظ بها زادت
خسارة التاجر .

كذلك السلع المريعة التلف لا يمكن أن تتحمل البقاء طويلا ويجب

يتمها بسرعة ولو بشئ رخيص قبل أن يتطرق إليها الفساد .

٨٠ - الثمن المتعارف في السوق ^(١) Customary and Convenient Prices

قد يقضى العرف التجارى أحيانا بتحديد أثمان معينة لسلع معينة ، فيجرى التعامل على أساسها مدة طويلة ، فيألفها البائع والمشتري . وأسعار التجزئة ولو أنها تتمشى مع أسعار الجملة في حالة ارتفاعها ، ويكون ارتفاع أثمان التجزئة بنسبة أعلى من ارتفاع أثمان الجملة . ولكن إذا هبطت أسعار الجملة هبطت أسعار التجزئة بنسبة أقل ويكون هذا المربوط بطيئا .

٨١ - تقدير الثمن : Price Estimating ^(٢)

عمل الصانع والتاجر منتج . فالصانع يهيئ السلعة ويجعلها صالحة للاستهلاك ، كذلك عمل التاجر منتج لأنه يشتري السلعة ويضعها تحت تصرف المستهلك في المكان المناسب والزمان الذى يحتاج فيه المشتري إليها . وفى مقابل المنافع التى يسديها إلى المستهلكين بوضعه السلعة قريبة منهم يطلب زيادة الثمن . ويكون تحديده للثمن الذى يبيع به مبنيا على تقديراته الشخصية بحيث يحقق له أقصى ربح ممكن ، مسترشدا بالأثمان التى يبيع بها منافسوه .

وقد يسدى المنتجون التاجر بالنصائح عن حالة السلعة التى يمدونه بها لأنهم أعلم بحالة السوق من غيرهم ، ويكون الثمن المقدّر فى هذه الحالة هو نتيجة ما وصل إليه المثلث Estimator بعد استيفاء بحث عدة عوامل متجمعة منها

(١) كلارك فى مؤلفه Principles of marketing صفحة ٤٩٠

(٢) المرجع السابق صفحة ٤٩١

(١) هل اتجه مستوى الأثمان إلى الارتفاع أم إلى الهبوط (٢) هل يميل المستهلكون إلى اتفاق المال أم إلى توفيره (٣) هل الرغبة في السلعة في إزدياد مستمر أم قد نقصت بسبب وفرة المعروض منها .

٨٢ - الثمن المقترح ^(١) Suggested Price

قد يقضى العرف التجارى أحيانا في حالة البضائع الموسومة Branded Goods وذات الاسم والطابع الخاص ، أن يحدد المنتج الثمن الذي يبيع به تاجر التجزئة هذه السلعة retailer abides by the Manufacturer's price decision فلا يحددته مطلقا ، وعلى هذا الاعتبار تتوقف كمية المبيعات من هذا الصنف على الثمن الذي يحدده صانع السلعة Manufacturer ولا يكون لتاجر التجزئة أدنى تأثير على مقدار المبيعات كثرة وقلة ، لأنه مرتبط بثمان معين . ووجه تبرير سيطرة المنتج على تحديد الثمن ، أنه أعرف بحالة السوق ويستطيع أن يقدر ويحكم على ظروف الطلب على سلعته أكثر من تاجر التجزئة . على أنه في بعض الحالات لا يصر المنتج على تحديد الثمن الذي يبيع به تاجر التجزئة ، بل يترك له الحرية في أن يبيع بهذا الثمن أو يحدده تبعا لخبرته وهراته . ويكون تحديد الثمن بواسطة المنتج مرشدا لتاجر التجزئة في معرفة نفقة إنتاج السلعة .

٨٣ - اتفاقيات الأثمان ^(٢) Price understandings

قد يحدث أحيانا أن يلجأ المنتجون لتحديد أثمان سلعهم بواسطة الاتفاقيات المشتركة بينهم . وهذه الطريقة شائعة في تحديد أثمان بعض المواد الأساسية والضرورية staple products كالقمح ، والسكر ، والخشب . على أنه قد يكون توحيد

الأمان نتيجة اتفاقيات محلية بين تجار التجزئة المشتغلين بالساعة . وحيث أن هذه السلع لا تفاوت بينها في الجودة ، فالراغب في السلعة يبحث عنها في المتاجر المختلفة ويشتري من المتجر الذى يبيع بأرخص الأثمان . غير أنه يلاحظ أن طريقة البحث عن السلعة «Shopping» حلى هذا النحو يدعو الى المنافسة الحادة بين التجار ، الأمر الذى يؤدي في النهاية الى تعادل الأثمان .

٨٤ - أسعار عروض الإنتاج^(١) Prices of production goods.

إن معظم السلع التى تستخدم في الإنتاج تطلب وتشتري بكميات وفيرة على أساس نوع معين بالذات ، أو تبعا لرتب ممتازة من السلع . ولا تحتاج هذه السلع لعمل أية دعاية عنها ، وتباع الخامات التى من رتب واحدة بأثمان واحدة ، ولا يستطيع المنتجون تغيير أثمان منتجاتهم إلا عن طريق منعها عن المستهلكين حتى يمين الوقت المناسب لعرضها فيه بأثمان مرتفعة ، أو يلجأون لتحديد كمية الإنتاج في المستقبل ، كذلك المنتجات الصناعية التى تباع وتستخدم كخامات لصناعات أخرى يسهل هذا التحديد في أثمانها لأنها تشتري تبعا لرتب معينة أو بأعيانها بالذات . ويمكن القول إجمالا بأن كل السلع التى من نوع واحد من رتب واحدة تباع بثمان واحد في السوق الواحد في وقت واحد .

٨٥ - أسعار عروض المستهلك Prices of consumption goods.

يقين لنا عما تقدم أنه في حالة عروض الإنتاج لا يستطيع البائع التأثير على أثمان هذه السلع الا من طريق غير مباشر . أما في حالة عروض الاستهلاك فالأمر على خلاف ما ذكر لأن البائع له كامل الحرية Within broad limits في تحديد الثمن الذى يحققه أوفر الأرباح ، على أن مسألة تحديد الأثمان لمن أصعب الأمور وأكثرها تعقيدا . ولا يوجد ثمن واحد يمكن أن تباع به سلع عدة بثمانين متفاوتا الظروف . ففي حالة المنتجات المصنوعة المعدة

(١) كلارك في مؤلفه السابق .

للاستهلاك *manufactured consumption goods* . تتفاوت هذه العروض من منتج لآخر تبعاً لنوع الخامات المصنوعة منها وطريقة إنتاجها ، ولهذا يصعب جدا على الانسان مقارنة بعضها ببعض ان لم يكن هذا فوق الاستطاعة أما بخصوص بعض أصناف المنتجات الأخرى *as with other classes of products* فيستطيع البائع أن يؤثر على أثمانها عن طريق حبسها عن السوق أو عن طريق تحديد إنتاجها ، وفضلا عن ذلك فأثمان هذه السلع على عكس عروض الإنتاج *production goods* ، تؤثر فيها مرونة الطلب ، فقد ترتفع أثمانها بسبب تأثير خلق الطلب على السلع أو عند حدوث أى تغيير فى طلبها أو لاحتجام المشترين عن شرائها . مثل هذه المساعي ربما مكنت البائع من البيع بأسعار أعلى من الأسعار الجارية أو من البيع لكميات أكبر بسعر أعلى . وفى الأماكن جدا أن يهيمن بائعوا سلع الاستهلاك على أسعارها على هذا النحو ، وهذا راجع الى جهل وجود المشترين ، ولأنه يتعذر على البائع قياس رغبة المستهلك بالضبط لأن الرغبة فى الشيء قد تتغير تبعاً لدرجة الحاجة اليه ، كما أن صفة السلعة الواحدة قد تتغير من وقت لآخر أو من مكان لآخر .

٨٦ - تفاوت أسعار عروض الاستهلاك^(١)

يصعب تحديد ثمن واحد يسرى على سلع الاستهلاك التى من صنف واحد . وإذا وضع البائع سعرا بصفة تجريبية لسلعة ، فرض السعر الذى ينتج له أقصى ربح ممكن ، وبعدئذ يعمل تجاربه الخاصة ليرى هل تحقق ما يتوقعه من الربح أم لا ، مع العلم بأنه لا يوجد إلا ثمن واحد للسلعة الواحدة فى زمن واحد . وإذا جاز أن انحرف بائع عن الثمن السائد فى السوق وباع بثمن آخر فصرعان ما يطابق الثمن المعدل *modified-price* الثمن الأصيل ، هذا بفرض أن التفاوت بين الثمنين ليس كبيرا .

(١) كلارك فى مؤلفه السابق

الفصل الرابع

تصريف المنتجات الصناعية

المبحث الأول

مميزات المنتجات الصناعية عن المحصولات الزراعية

٨٧ - تميز المنتجات الصناعية عن المحصولات الزراعية في الأمور الآتية :

١ - يستطيع صانع السلعة تحديد نوع و كمية الإنتاج وتصنيف المنتجات ، وبذلك يمكنه معرفة كل نتاج على حدته على وجه التعاقب سلفا ، لأن نوع و كمية وجودة الإنتاج الصناعي طوع إرادة المنتج ، في حين أن الزارع ليس في إمكانه ولو على وجه التقريب توقع شيء من ذلك ، لأن ذلك متروك للقدر وكل مافي الامكان أنه يرجو بمعنى نفسه وعلى الله القبول ، بيد أنه في الإنتاج الصناعي يقدر المنتج الكمية اللازمة مقدما ويكون ميسورا له استخدام وسائل إنتاج نمطية تسهل عليه إنتاج وحدات متجانسة ، وبذلك لا يكون هناك حاجة الى تصنيف المنتجات ، ومعايقتها وفحصها ، كما هو الحال في المحصولات الزراعية التي لا بد للزارع من فحصها وتنسيقها تبعا للترتبة قبل تصريفها .

فصانع السيارات مثلا لا ينتج منها إلا ما يطلبه المستهلكون سواء أكان من جهة النوع أم جهة الطراز أم جهة القوة ، كذلك صانع القضبان الحديدية يصنع منها ما يتفق ورغبة شركات السكك الحديدية من جهة المقياس أو المعيار . وقس على هذا كل صانع يضع خدمته لمصلحة الجمهور ، لا يصنع من السلع إلا ما تتطلبه حاجة المستهلكين . هذا بخلاف الزارع فلا يستطيع أن يحكم مطلقا على

كية المحصول أو وجودته ، لأن ذلك موكل الى القدر فقد يصاب المحصول بالآفات الزراعية التي تقلل من وجودته أو قد يصاب التبت بالشرق أو الغرق .

٢ - ولما كان الصانع يهيمن على طرق الانتاج كافة ، وياشر عملياته المتعاقبة كان في مكنته أيضا تحديد مبلغ الانتاج سلفا ، كما أن في استطاعته نهج خطة معينة بمقتضاها يحقق ما تتطلبه حاجة السوق كثرة وقلة ، وعلاوة على ما تقدم إن مزايا الانتاج الكبير تجعل في الانتاج الصناعي أكثر من الانتاج الزراعى سواء كان في عمليات الانتاج المتعاقبة ، أم في نقلها ، أم في تصريفها في الأسواق .

وبما أن الصناعة بطبيعتها تميل الى الانتاج الكبير ، حيث أن المصانع الكبيرة بسبب كثرة رؤوس الأموال المستثمرة تستطيع أن تستخدم الآلات على نطاق واسع ، وكلما كان نطاق العمل واسعا كان من الافيد استخدام الآلات وآتى استخدامها بريع كبير . وذلك لأن نفقات الانشاء الأولى ونفقات التشغيل ، ونفقات الادارة ، ونفقات النقل والتفريغ والشحن متوقفة على كية العمل . ولكي يستفيد المستثمرون من هذه المزايا ، ولأجل أن لا تقل رؤوس أموالهم عاطلة فانهم يبدأون على الاستزادة من الانتاج ، ومن هنا يحدث الافراط في الانتاج ، في حين أن الزراعة بطبيعتها على نطاق ضيق ، لأن الوحدة الزراعية مهما كانت كبيرة فهي وحدة صناعية صغيرة ، ولا تعتمد من ظروفها الخاصة للمزايا التي تساعد على الانتاج بنفقات قليلة ، كما هو الحال في الصناعة . فضلا عن ذلك فالصناعة تخرج موادا . بعضها ضرورية وبعضها ترفية ، بينما الزراعة تخرج في الغالب مواد ضرورية لاغنى للناس عنها . ومن هنا لا نرى الافراط في المحصولات الزراعية منتشرا كما هو الحال في المنتجات الصناعية ، وليس هذا معناه أنه لا يحدث الافراط في الانتاج الزراعى كما يحدث في الانتاج الصناعي ، وإنما المقصود أنه كثيرا ما يكون السكباد الصناعى بسبب وجود حالة عديم تناسب وهذه

متصلة بتقسيم العمل ، وطول الفترة ما بين الانتاج والاستهلاك قد تتغير أثناءها ، ميول المستهلكين فيحجمون عن الشراء وتبور السلع ، بينما استهلاك المنتجات الزراعية غير مرن لضرورتها ، وانتاجها لا يحدث باستمرار بل يقوم في أوقات معينة وأمرها موكول إلى الظروف الطبيعية . ومن هنا لا يمكن الحكم مطلقا على كمية المحصول مقدما فقد تزيد مساحة الأرض المنزوعة ومع ذلك يكون المحصول رديئا ، كذلك قد يكون المحصول وفيرا بالرغم من نقص المساحة المنزوعة وهذا هو المشاهد في الحياة العملية .

وبالاختصار يستطيع الصانع أن يحدد بالضبط الكمية التي يريد بها لا أكثر ولا أقل ، يد أن الزارع إذا قدر أنه لكي يحصل على ألف قطار من القطن يجب عليه أن يزرع ٢٠٠ فداناً ، ولكنه قد لا يحصل منها الا على خمس مائة قطار أو ألف قطار أو ألف وخمسة مائة قطار . أو بعبارة أخرى لا يمكنه الجزم بالكمية التي تنتجها الأرض مطلقا .

٣ - طلب المواد الصناعية قابل للزيادة باستمرار Expansion of Demand .
حاجات الانسان كثيرة لا حصر ولا عد لها . والسلع ثروة أعدت لأشباع هذه الحاجات . فاذا استهلك الانسان من شيء معين وحدات وسدت رغبته من هذا الشيء فقد وصلت إلى نهاية الأشباع saturation .

وحاجة الانسان إلى الطعام تصل الى نقطة الاشباع ثلاث مرات في اليوم ، ويدهى أن هناك حاجات من الصعب اشباعها إن لم يكن من المستحيل . والأرض التي هي منبع القوى تخرج من بطنها سلعا متنوعة ، مختلف ألوانها وللرغبة الواحدة حدا تصل فيه الى نهاية الاشباع . ولكن كلما تقدم الانسان في مدارج الحياة تنوعت حاجاته ، وكذلك الأرض التي هي مصدر غامات الصناعة طلب موادها الأولية لا يقف عند حد بما تقدم الفنون

الصناعية ، لأن مجال الزيادة فيها واجع ، فكلما تقدمت المدنية لاحت للانسان رغبات جديدة يعمل المنتجون على أشباعها باستمرار ، ومن هذه الناحية يمكن التمييز المنتجات الصناعية والمحصولات الزراعية ، ولو أنه من المقرر الثابت أن الصانع في مقدوره أن يهيمن على مبلغ الإنتاج ونوعه بدقة Controls the quantity and quality ويمكنه أيضا أن يثير الرغبة في نفوس المستهلكين لطلب السلعة ، ولكنه لا يضمن النجاح لأن الصانع كالزارع كلاهما له منافسون في ميدان العمل الذي يزاوله . ومن ثم في الغالب لا تلقى سلعه الرواج والانتشار المنتظر فعلى الصانع أن يتعرف ويتنبأ ويستطلع على قدر خبرته ومراته أهواء وميول المستهلكين ، ومهما كان الصانع ماهرا صادق المجلس فانه عرضة للخطأ ، فأحيانا يحدث افراط في الإنتاج وأخرى تفریط فيه .

المبحث الثاني

وسائل تصريف المنتجات

٨٨ - طريقة البيع المباشر وصورها :

لقد كان من أهم الآثار المترتبة على انتشار الإنتاج الكبير إتساع السوق واشتداد المنافسة الحادة بين المتعاملين الأمر الذى حدا بالمستصنعين إلى الهيمنة على مراحل توزيع منتجاتهم فى الأسواق . واعتماد المستصنعين على أنفسهم على هذا النحو فى تصريف سلعهم يعرف فى الاصطلاح الاقتصادى بالبيع المباشر ، ولو أن المقصود أصلا بهذه الطريقة البيع من المنتج الى المستهلك دون حاجة الى وسيط ، إلا أنها أصبحت تطلق على جميع الحالات التى يبيع المستصنعون فيها المنتجات الصناعية الى مستصنعين آخرين بقصد صنعها ثانية

أو بيع عروض الاستهلاك إلى تاجر تجزئة أو بيعها مباشرة إلى المستهلك دون تدخل وسيط . غير أن الاتجاه في الوقت الحاضر في الأوساط الصناعية هو الميل إلى إقصاء الوسيط أو تقليل عددهم بقدر الامكان ، وهذا الميل يرجع إلى عدة أسباب أهمها ما يأتي :

(١) اشتداد المنافسة الحادة بين المنتجين جعلهم يعملون على اتخاذ الوسائل الفعالة لترويج سلعهم .

(٢) رغبة في الحصول على مزايا الإنتاج الكبير يقوم كبار المنتجين أنفسهم بتصريف منتجاتهم ، وبذلك ينالون الأرباح التي كان يستأثر بها الوسيط .

(٣) كلما اتسع حجم المصانع وقوى مركزها المالي وثبتت سياستها الانشائية وتوطدت إدارتها ، عملت على الاستفادة من هذه الظروف لتصريف منتجاتها بنفسها حيث تستطيع هذه المؤسسات اتفاق الأموال لنشر الدعوة لها دون حاجة إلى وسيط . وفوق ذلك فقد لا يوفق الوسيط إلى بيع الرغبة في نفس المشترين على شراء السلعة ، أو لأن ذلك يتعارض مع مصلحة الوسيط إذا كان هو يقوم بتصريف سلعة منافسة لهذه السلعة .

وأهم الوسائل التي ينفجها المستعملون في تصريف منتجاتهم هي :

- ١ - طريقة البيع مباشرة من الصانع إلى المستهلك «Manufacturer to Consumer»
- ٢ - طريقة البيع مباشرة من الصانع إلى تاجر التجزئة - Manufacturer - retailer - consumer
- ٣ - طريقة البيع مباشرة من الصانع إلى سمسار يبيع بدوره إلى تاجر التجزئة - Manufacturer - jobber - retailer - consumer
- ٤ - طريقة البيع إلى الوسيط المحترفين الذين يأخذون على عاتقهم تصريف السلع في مقابل عمولة يتقاضونها .

١ - طريقة البيع الى المستهلك Sale to Consumer

هذه الطريقة أسهل وأكثر طرق البيع انتشارا ، فكثيرا ما يحدث التعامل بين المنتج والمستهلك دون حاجة الى وسيط . فصانع المويليات وأثاث البيوت وحائك الملابس يصنع كل منهم ما يطلبه المستهلك منه . كذلك تباع سائر الأدوات المنزلية وأواني الطهي وكذا الكتب وأدوات الكتابة من البائع الى المستهلك مباشرة . وينهج المنتجون ثلاث طرق في البيع مباشرة الى المستهلك .

١ - طريقة البيع بواسطة المراسلات . يستطيع الناس البيع والشراء وهم على بعد من مكان البضاعة ومن بعضهم البعض . ويتوقف مدى نجاح هذه الطريقة على سياسة الإعلان المتبعة لترويج البضاعة ففي خبر ما يحقق أمانة الصانع ، فيجعلون أساس إعلانهم التحدث عن جودة السلعة ومئاتها ودقة صنمها وبيان مزاياها على غيرها من مثيلاتها ، واتباع سياسة الاغراء كتسهيل شروط الدفع على أساس الدفعات الشهرية . وهكذا من الوسائل التي تؤدي لرواج السلعة .

(ب) طريقة البيع بواسطة بائع متجول من قبل الصانع يتجول عارضا السلعة على المستهلكين وموجها نظرهم نحو السلعة . ويرتب على ذلك زيادة الأقبال عليها .

(ج) قد يكون للمستثمرين متاجر تجزئة ملحقة لتصرف منتجاتهم مباشرة الى المستهلك كصانع الأحذية والملابس ومصانع الدخان والحلوى والصابون ومصانع السيارات وقطع التغير ، ولكن المصانع الكبرى لا تعتمد فقط على متاجرها الخاصة لتصرف منتجاتها إلا في الحالات الخاصة كالتي سبقت الإشارة إليها ، بل تجعلها وسيلة للإعلان عن بضائعها عن طريق الاتصال

بالمستهلكين مباشرة كتاجر الأحذية ومتاجر القبعات ومعارض السيارات ومتاجر الحلوى ومتاجر الدخان .

٢ - طريقة البيع الى تاجر التجزئة « Sale to Retailer »

رأينا أن المصانع لا تعتمد على متاجرها الخاصة في تصريف منتجاتها ، ولكنها تجعل جل اعتمادها في تصريف سلعها على تجار التجزئة الذين يكونون حلقة اتصال بين المنتج والمستهلك ، ووظيفتهم تنحصر في وضع السلع في متناول المستهلكين . ومعظم المواد الضرورية تباع بهذه الطريقة كالحاجات المعيشة واللوازم المنزلية والملابس ، كذلك يحصل بيع بعض الترفيات بواسطة هذه الطريقة .

٣ - طريقة البيع الى الجوبر « Sale to Jobbers »

تعتبر طائفة « الجوبر » من المتعاملين الذين يتعاملون لحسابهم وعلى مسئوليتهم فهم يشترون البضائع من المصانع مباشرة لبيعها الى تاجر التجزئة ، الذي يبيع بدوره الى المستهلك ولو أن البضاعة قد خرجت من ملكية المصانع فعلا ، الا أنه لا يفقد صلتها بها ، فهو يراقب حركات اتئالها من يد لأخرى ويعرف حالة السوق بفضل خبرته ومرائه ، ويقدم المساعدة اللازمة في كل مرحلة من مراحل تصريفها حتى تلقى رواجاً ، ويذل جهده في إقناعها لبيع عنها تيسار المنافسة التجارية الحادة .

٤ - طريقة البيع الى وسيط محترف :

يقوم الوسيط بصفة وكيل عن المصانع لمباشرة بيع السلعة باسم المصانع ولحسابه وعلى مسئوليته في مقابل عمولة ، فأحيانا يبيع الى جوبر آخر ، وأحيانا أخرى يبيع الى تاجر تجزئة . أو الى صانع آخر .

وقد تعدى وظيفة الوكيل بالعمولة الى ترويج وزيادة الاقبال على السلعة ،
وأحيانا أخرى يأخذ على عاتقه نقل المواد وتحمل أخطارها ، كما أنه أحيانا
يتلقى الطلبات مباشرة من المشتريين ويرسلها الى المصانع التي تتولى ارسال الطلبات
الى المشتريين . على أن المنتج قد يتبع طريقة أو أكثر من هذه الطرق في تصريف
منتجاته تبعاً لحركة العمل في السوق الذي يبيع فيه . فقد يرى من مصلحته
أن يعتمد في تصريف منتجاته على متاجره ومخازنه الخاصة اذا كانت السوق
واسعة النطاق . أما اذا كانت السوق ضيقة النطاق فلا ريب أنه أفيد له أن
يتبع الطريق العادي في تصريفها بواسطة تجار التجزئة . أو قد يجمع بين الاثنين ،
وقد يستعين في عمله بسمسار يتقاضى عمولة . على أنه من الصعب تعرف
الطريقة التي ينهجها الصانع لأن ذلك متوقف على دائرة السوق ، ونوع
السلعة ، وعلى درجة المنافسة التي يلاقيها الصانع ، وعلى درجة الاقبال على
سلعته . وسواء اتبع الصانع هذه الطريقة أو تلك فنقرر أن رجال الأعمال
بائعين ومشتريين فيما بينهم وبائعو القطاعي وبعض المصانع الصغيرة هم الذين
يتعاملون فقط مع جمهور المستهلكين النهائيين . فصانع الحديد والصلب يبيع
الى صانع الآلات وهذا الأخير يبيع الى المصانع التي تبيع الى تاجر الجملة
وهذا يبيع الى تاجر القطاعي . وكل واحد من هؤلاء يعتمد على ما يشتريه
منه الآخر الا اذا كان معتمدا على رأس مال طائل أو ثقة عظيمة والتأثير
المباشر الذي يلحقه يأتيه عن يتعاملون معه مباشرة ، وهم في الواقع حلقة
يحاطها الانسان أنها متفصلة عن سلسلة العمليات الصناعية والتجارية ولكنها
في الواقع سلسلة متضامنة أجزاؤها متصلة .

الفصل الخامس

تجارة التجزئة

Retail Distribution

المبحث الأول

تجارة التجزئة وحروبها

٨٩ — ماهية تجارة التجزئة :

يقصد من مدلول كلمة Retailing تقسيم الشيء الى أجزاء صغيرة ، ومعناها في الاصطلاح التجارى البيع بالمفرق — وهو عبارة عن تقسيم السلعة الى كميات صغيرة — حسب حاجة المشتري ومقدرته المالية ، ثم عرضها في متناوله في المكان المناسب والزمن الملائم .

٩٠ — ضروب تجارة التجزئة Types of selling at retail

توجد ثلاث طرق يهيجها البائعون في تجارة المفرق لتصريف سلعهم :-
الاولى مخازن التجزئة Retail store قد تكون تجارة التجزئة في صورة متاجر صغيرة تجمع فيها السلع على اختلاف أنواعها ، خدمة للمستهلك ؛ ليسهل عليه اشباع رغباته من هذه المواد بقدر ما تسمح له ظروفه الخاصة .
الثانية — البيع بالمراسلات Mail order selling قد يتبع بعض المتاجر الكبرى في تصريف سلعها طريقة النشرات والكتالوجات Catalogues ترسم وتوصف فيها السلع وصفا دقيقا ومشوقا للمشتريين ويرفق بهذه منتجات

الكتالوجات فسيمة طلب Orber form يكتبها الراغب في السلعة ويرسلها بالبريد الى هذه المتاجر ، وهي بدورها ترسل البضاعة المطلوبة الى المشتري .
الثالثة - البيع بواسطة التاجر المتجول - house to house selling تلجأ بعض المتاجر الكبرى الى استخدام ممثليها representatives للتجول من مكان لآخر بعينات البضائع لعرضها على المشتريين في محالهم ومنازلهم Canvas potential buyers .

٩١ - أهمية تجار التجزئة : على أنه لا ينبغي غنا ما الوظيفة تاجر التجزئة من الأهمية في الحياة العملية ومالها من الأثر في توزيع السلع على المستهلكين ، مع العلم بأن نجاح تاجر التجزئة retailer يتوقف لحد كبير على درجة توفيقه في مباشرة عمله من الوجهة الاقتصادية لأن ذلك يؤثر على المنتج والمستهلك بطريق غير مباشر . وإذا نظرنا إلى عمل تاجر التجزئة من جهة الأشخاص الذين يستفيدون منه كالمستهلك وجدنا أنه هو الواسطة في تصريف سلع المنتجين وبدون عمله لا يتيسر لمؤلا تعرف ميول المستهلكين ، كذلك نجد أن تاجر التجزئة هو الذي يمد المستهلك بمحاجاته تبعاً لمقدرته المالية في الوقت المناسب والمكان الملائم . من ذلك يبين لنا أن عملية توزيع العروض وسائر أنواع الثروة من الصعوبة بمكان عظيم ، ويندر أن يقوم المنتجون بأنفسهم بهذه العملية . كذلك يتعذر على المستهلك أن يتوصل إلى تحقيق رغباته بنفسه بدون تدخل الوسيط (تاجر تجزئة) الذي هو الحلقة الأخيرة من سلسلة الوسطاء ، التي يسترشد بها المنتجون ، وعلى أساسها يبنون تقديراتهم .

وعلى الجملة فإن لتاجر التجزئة مهمتين الأولى اجتماعية والثانية اقتصادية، أما مهمة الاجتماعية فلأنه الواسطة بين جمهور المستهلكين وبين تاجر الجملة والمنتج ، فهو الذى يتولى عرض مختلف اصناف السلع على الجمهور فى الأماكن والأزمنة الملائمة ، ويجعل السلع فى متناول أيد المستهلكين ، وأما من الوجهة الاقتصادية فلأنه هو الذى يستطيع أن يتعرف حالة السوق من ميول المستهلكين ويتحسس رغباتهم فيرشدها إليها المنتج ليعمل على سد هذه الرغبات وإشباعها . كذلك بواسطته أيضا يستطيع أن يرشد المستهلكين الى ماقد يكون قد استحدث أو عن من أصناف العروض والسلع فيتوجه نظر الجمهور الى طلبها . وهذا خير وسيلة للإعلان .

فالسيارات على اختلاف أنواعها والآلات الكهربائية ، والمقايير الطبية وماكينات الأذاعة وكثير غيرها من المستحدثات لولا وجود تاجر التجزئة لما أمكن الانتفاع بها فى المكان المناسب .

وإذا أمعنا النظر فى عمل تاجر التجزئة وجدناه يقوم بمختلف الأعمال المتعاقبة التى يترتب عليها تصريف السلعة marketing functions فهو الذى يشتريها من المنتج وينقلها الى الامكنة التى لا توجد فيها ، ويخزنها حتى يحين الوقت المناسب . ويقوم بعملية فرزها وتصنيفها وتعمل تبسة الخطر الذى قد يحدث أثناء نقلها أو تخزينها الى أن تصل الى يد المستهلك الأخير . ولأجل أن يوفق التاجر فى البيع بثمن مريح ، لابد أن يوفق إلى الشراء بثمن رخيص . وربما كان من أصعب الأمور على تاجر التجزئة توفيقه إلى الشراء بثمن رخيص ، لأنه على قدر هذا الثمن ، إما أن يصيب ربحا عظيما وإما أن ييؤم بالخسران . وإذا كانت مهارة التاجر تتجلى فى حذقه فى توفيقه إلى الشراء بثمن رخيص ، فلا ننسى أن ربحه متوقف على الثمن الذى يبيع به ، ومن ذلك نرى أن ربح

التاجر يتفاوت كثرة وقلة على قدر مهارته في فن البيع الذي عليه يتوقف مصير التاجر . وبمحكم عمل تاجر التجزئة فهو على اتصال دائم بالمستهلكين ، ولهذا فهو أقدر من سواه على تعرف درجة الطلب على السلعة ، وبذلك يستطيع التأثير على طلبها بواسطة الاعلان عنها ، إذ الاعلان هو التبراس الذي يهدي الناس إلى منافع الأشياء ويخلق الطلب عليها ويشير الرغبة في نفوس المشتريين على شرائها .

٩٤ - ويضاف إلى عمليات الشراء والبيع التي يقوم بها تاجر التجزئة اعباء أخرى كتمويل المشروع الذي يباشره ، كما ان عليه أيضا أن يمد عملاءه بالبضائع نسبة إذا لزم الحال ، كذلك عليه أن يقوم بعمليات فرز وترتيب السلع كما هو مشاهد في حالة تجار الخضار والفاكهة والبقالة الذين يقومون بهذه العمليات تسهيلا لمسألة التوزيع . وفوق هذا كله يجب على تاجر التجزئة أن يدرس علم النفس لكي يعرف الطبائع البشرية لأنه يتعامل مع المستهلكين على اختلاف جنسياتهم .

المبحث الثاني

أنواع متاجر التجزئة

تنقسم متاجر التجزئة الى أنواع كثيرة أهمها ما يأتي :-

٩٣ - الأول - من حيث الملكية

تنقسم متاجر التجزئة من جهة الملكية الى ثلاث أنواع :

١ - متاجر فردية مستقلة Independent stores

ب - متاجر عديدة موحدة Chain Stores

ج - المخازن التعاونية Co-operative stores

وبجانب هذه الأنواع الثلاثة توجد متاجر أخرى أقل في الأهمية من جهة مقدار المبيعات التي تبيعها .

١ - متاجر تعاون المستهلكين Consumers' Co-operative Stores

ب - متاجر فرعية Branch Stores

ج - متاجر تجزئة تابعة للمصانع التي تصنع السلعة وتقوم بتسويقها
لحسابها الخاص Manufactures' Retail Stores

٩٤ - الثاني من ميث نوع البضائع :-

تنقسم متاجر التجزئة من جهة نوع البضائع المتداولة الى عدة أنواع :

١ - متاجر خاصة بفرع واحد من السلع Single Line Stores

ب - متاجر عامة تتجر في سلع متعددة General Stores

٩٥ - الثالث من ميث المكان :-

تنقسم متاجر التجزئة من جهة موطنها الى الأقسام الآتية :-

١ - متاجر ريفية Rural Retail Stores

ب - متاجر تجزئة حضرية Town Retail Stores

ج - متاجر تجزئة كائنة في ضواحي المدن الكبرى Suburban Stores

وفضلا عن هذه الأنواع السابقة الذكر توجد أنواع أخرى .

١ - يطاق عليها الأسواق العامة Public Markets

ب - أحيانا أخرى تختب بعض الباعة مكانا معيناً بجانب أفريز الطريق العام

والمشاهد أن متاجر التجزئة ولو أنها تكون مبعدة هنا وهناك في أحياء

المدينة الواحدة إلا أنها في الغالب تتجمع في جهة واحدة بالقرب من مركز

الحركة التجارية .

ومتاجر التجزئة تتفاوت في العدد والحجم ومقدار المبيعات التي تحدث تبعاً للوسط الذي توجد فيه . ففي القرية الصغيرة لا يوجد في الغالب إلا متجر أو متاجر صغيرة تناسب وحجم تلك القرية يقضى منه المستهلكون جميع لوازمهم .

أما في المدن الكبرى فنرى متاجر التجزئة منتشرة في الجهات الآهلة بالسكان ، ويراعى في وجود هذه المتاجر وفي اختيار مواقعها أن تكون سهلة المواصلات ، يقد عليها الجمهور في غدوه ورواحه لوقوعها قريبة من وسائل النقل كمحطات السكك الحديدية والترام ومكاتب البريد ومحال اللهو والأندية الرياضية والمطاعم أو المتنزهات أو اقربها من مساكن الطبقة المثيرة أو الفقيرة .

٩٦ - الرابع من حيث الخدمة :

وهناك نوع من المتاجر يطلق عليه المتاجر ذات الخدمة Self service Stores وهو الذي يكون عمل الموظفين سلبياً من جهة مباشرة عمليات البيع . أو تكون جميع البضائع جيدة الحفظ ونظيفة ، مرتبة ومنظمة ، حسنة العرض وجذابة ، ومقدرة أئمانها بحيث يسهل على العملاء فحص السلعة المطلوبة واختيارها تبعاً لهويتهم ومقدرتهم المالية وهذا النوع من المبادلات كثير الانتشار في متاجر البقالة Grocery stores ويجرى التعامل في هذه المحلات على قاعدة وضع الثمن نقداً واستلام البضاعة في الحال إذا كانت الصفات كبيرة القيمة فيرسل البضاعة إلى العميل مباشرة . والقاعدة العامة في متاجر التجزئة العادية Full Service stores أن البائع يستقبل الزبون ويقدم إليه البضاعة المطلوبة ويعامله المعاملة المناسبة له بحسب أخلاقه . وقد تتبع هذه المتاجر طريقة البيع بالنسيئة لبعض عملائها المألين وتقوم بتوصيل

البضاعة اليهم ، كما أنها تتلقى الطلبات من العملاء بواسطة المسرة ، Telephone . وتتخذ بعض المحلات التجارية وسيلة التعامل عن طريق المراسلات البريدية والبرقية تسهيلا لعملائها ، وتوفير الوقت لهم بدلا من الاتصال الذاتي بتلقي الطلبات Mailorder Selling ثم تتولى ارسال البضاعة الى المشتري . ولكن هذا الضرب من المعاملات يثير مشاكل قانونية فهل يتم العقد بمجرد أن يظهر القابل رغبته في القبول . أو لابد في ذلك من وصول القبول الى علم الموجب . هذا مبحث على جانب عظيم من الاهمية في سائر العقود وهو في عقد البيع أعظم أهمية لأن كثيرا من البيوع لاسيما البيوع التجارية تعقد بواسطة الرسائل . ومن الأمور التي يثيرها هذا النوع من التعاقد :-

أولا : معرفة المحل الذي يتم فيه العقد فهل هو الجهة التي يقيم فيها القابل ويظهر فيها قبوله ، أو الجهة التي يقيم فيها الموجب ويعلم فيها بحصول القبول ^(١) . ومعرفة المحل أهمية كبرى أذ العقد خاضع لقانون البلد الذي يتم فيه من حيث شكله وشروط صحته وأحكامه ^(٢) .

ثانيا : اذا هلك المبيع بعد تمام العقد فهلاكه في القانون الفرنسى يكون على المشتري ولو لم يتسلمه وكذلك في القانون المصرى في باب الشركة ^(٣) (١٦٥ / ٤٢٤) فانه ينص على أن هلاك الحصة بعد التعاقد يكون على الشركة ولو لم تكن قد تسلمتها ^(٤) .

وبعض المتاجر الكبرى يسير في معاملاته على قاعدة تعليق البيع على شرط أن السلعة تحوز رضا المشتري والارد البائع ان إلى المشتري .

٩٧ - وطريقة البيع الذاتية الحركة أو ذات الخدمة Automatic Selling

١٠٢ ، ٣ أحمد نجيب الحلالى بك مشرع القانون المدنى في العقود الجزء الأول سنة ١٩٢٥ ..

حديثه المود في متاجر التجزئة ونادرة الاستعمال ، وتكاد تكون مقصورة على
سلع معينة التي يتيسر وضعها داخل الآلة المعدة لهذا الغرض ، ويسهل إخراج
السلعة المطلوبة بمجرد وضع الثمن المحدد لها . وتستعمل هذه الطريقة في بيع
تذاكر الرصيف في محطات السكك الحديدية ، وفي بيع التبغ والحلوى . على
أن انتشار هذه الطريقة موقوف على حجم ونوع السلع التي توضع داخل
الآلة الذاتية الحركة Automatic machine . ومن تحصيل الحاصل أن نقول
أن أقدم طرق بيع التجزئة هي الطريقة المعروفة « البائع المتجول » الذي
يسعى الى مكان المستهلك لبيع السلعة في متناوله . وتختلف هذه الطريقة عن
باقي الطرق الأخرى في أن السعي لاتمام الصفقة آت من جانب الموجب وحده
وفي الغالب يحدث الإيجاب والقبول في الحال ، على أن يرجا تسليم البضاعة
لوقت آخر ويكون التسليم اما بواسطة البائع نفسه أو بارسالها الى المشتري .
وفي مثل هذه الحالات يدفع المشتري جزءا من الثمن بصفة عربون وباقى الثمن
يدفع عند وصول البضاعة الى المشتري .

المبحث الثالث

تداخل طرق البيع بالتجزئة

٩٨ . طرائق البيع الجزئية مترابطة : Classification of retail

selling overlap

قد ذكرنا أنواع متاجر التجزئة وبيننا خواص كل نوع ، وعلى الرغم من
تعدد هذه الأنواع فلا يمكن وضع حد فاصل بينها لتداخل بعضها في بعض ،
فقد يكون للتاجر المستقل متخصصا في بيع سلعة معينة ، أو مخزنا عاما
general store يتجر في سلع متعددة أو يكون متجرا فرعيا تابعا لمحل رئيسي .
كما أنه قد يجوز أن يكون المتجر مستقلا ومتوطنا في جهة معينة :

٩٩ - مجسم متاجر التجزئة - كان عدد متاجر التجزئة الصغرى قليلا وذات أحجام صغيرة لغاية منتصف القرن التاسع عشر في معظم البلدان ونجاصه في الولايات المتحدة، وعلى الرغم من زيادة عدد متاجر التجزئة الكبرى فإن غالبيتها لم تزل صغيرة الحجم نسبيا كما كانت . ويتميز المتجر الصغير عن المتجر الكبير بأن الأول يكون فيه المالك فردا واحد يديره بنفسه . ومن أهم ما يمتاز به المتاجر الصغرى أنها غير قابلة لجمعها داخل مشروع واحد بقصد الاستفادة من تكاملها .

المبحث الرابع

المتاجر الفردية

١٠٠ - متاجر فردية مستقلة : Independent Retail Stores

إن أهم خاصية يمتاز بها المتجر المستقل دون مشروعات متاجر التجزئة الصغرى « كالمناجر الفرعية » Branch stores « ومتاجر التجزئة التابعة للمصانع » التي تصنع السلعة وتباشر نصريها لحسابها Manufacturers' retail store او « المتاجر التعاونية » Cooperative Stores في أن المتجر المستقل يعتبر ملكية خاصة لا رابطة بينه وبين متاجر التجزئة الأخرى من جهة الملكية ، لذلك لا توجد رابطة بينه وبين متاجر الجملة الا من حيث المعاملات . والخلاصة أن المتجر الصغير المستقل هو الذى يغلب وجوده . وقد تبين من الاحصاء الذى عمل في أمريكا سنة ١٩٢٨ أن عدد متاجر هذا النوع وحده يربو على عدد جميع متاجر التجزئة الأخرى ، كما أنه يفوقها جميعا في كمية المبيعات فقد كانت نسبة المتاجر المستقلة في إحدى عشر مدينة من مجموع

المتاجر كلها ٨٥ ٪ ونسبة مبيعاتها ٣ و ٧١ ٪ من مجموع المبيعات كلها .
ومع أنه لا يوجد احصاء دقيق بعدد هذه المتاجر في أمريكا كلها فانه يمكن
القول اجمالاً بأن ٧٥ ٪ من متاجر التجزئة هي متاجر مستقلة . وعلى الرغم
من هذا تقوم فقط بـ ٥٥ ٪ من حركة تجارة التجزئة كلها .

المبحث الخامس

أنواع المتاجر الفردية والمتاجر العامة

١٠١ — أنواع المتاجر الفردية المستقلة: Types of Independent Stores
تنقسم المتاجر الفردية المستقلة الى عدة أنواع ، وتفاوتت عن بعضها
في نوع الخدمات التي تؤديها . وأكثرها انتشاراً النوع « المتخصص في نوع
واحد من السلع » ، Single line stores ولكي يكون بحثنا مستفيضاً يجدر بنا
أن نشير الى النوع المعروف « بالمتجر العام general store الذي
يعتبر في الماضي أقدم أنواع متاجر التجزئة كلها .

١٠٢ — المتاجر العامة General stores

المتاجر العامة لا تخصص في بيع سلعة معينة بل تباع مختلف أصناف
السلع . ولا تزال موجودة في جهات كثيرة في أنحاء العالم . وهذا النوع يكاد
يكون أنسب أنواع المتاجر للجهات النائية القليلة السكان ، التي تكون حركة
البيع فيها قليلة . ويكثر وجوده في القرى والكفور أو الجهات التي توجد
بها صناعات التعدين والأشغال العامة ، وفي نقاط الطرق الريفية وضواحي

المدن الكبرى حيث يكثُر الفادون والرائحون من المريضين (١).
وغالبية المتاجر الريفية في البلاد القريية تبيع مختلف السلع كالبقالة
واللحوم والعقاقير الطبية والحديد والأحذية والآلات الزراعية ولعب
الأطفال والحلوى وما شابه ذلك من السلع التي يحتاج إليها أهل الريف .
ويعتبر وجود هذه المتاجر في الريف نعمة إذ تكون السلع ميسورة لأهله
يقضون لوازمهم المعيشية بثمان معتدل أو بالسبب لأجل قصير ؛ وبدون هذه
المتاجر لا تتم السعادة للأهلين . وثمة ميزة أخرى لهذا الضرب من المتاجر
وهي قلة النفقات ، لأنخفاض إيجارها ولأنها في معظم الأحيان لا تجعل
مصرفات توزيع السلع لأنها في متناول الجمهور في غدوه ورواحه . ولكون
التاجر الريفي يعمل بنفسه أو بمساعدة أفراد عائلته لا يتحمل نفقات إدارية
فهو قادر على البيع بأثمان منخفضة .

المبحث السادس

عيوب المتاجر الريفية العامة

١٠٣ - ما عُد المتاجر الريفية العامة

(١) يعتبر المتجر العمومي *general store* عظمًا أكثر أنواع المتاجر مثلاً
عملياً لتطوير المحال التجارية ؛ فقد كان حانوت القرية ولا يزال ملتقى أهل القرية
وندوتهم يجتمعون فيه للسرور والتسلى ، وبحسب المسائل السياسية والدينية
وكل ما له صلة بحياتهم الاجتماعية . وعلى الرغم من عدم اقتدار هذا النوع
من المتاجر وقصوره على إشباع رغائبهم ، فإنه كان وافياً بالفرض المطلوب في
ذلك الوقت .

كما أن المتاجر الريفية العامة لها مزايا ، كذلك لا تخلو من عيوب ومثالب ، وأكثر هذه العيوب ما ينسب لطبيعة عملها ، فقد تقتضى الظروف بأن تقوم ببيع مختلف السلع ، ولكن قلة الطلب على أى سلعة منها تجعل مجال اختيار السلع التى يتجر فيها محدودا . ولهذا السبب نرى الريف سوقا رائجة لتصرف السلع المتاجر الكبرى التى ترسل الاعلانات والنشرات والكتالوجات الى المشتريين وفيها وصف دقيق ومشوق لمختلف البضائع التى لا توجد مطلقا فى المتاجر الريفية ، فيطلب المشترون حاجياتهم بواسطة البريد .

ولما كانت حاجات أهل الريف قليلة ومحدودة كانت أنواع البضائع التى توجد بمتاجره محدودة أيضا . ولكن بتقدم الحضارة والمدنية واتساع العمران زادت حاجات الناس . ولسهولة المواصلات أصبح ميسورا لأهل الريف السفر الى المدن المجاورة والأسواق المركزية لشراء ما يلزمهم . ومن هنا قامت المنافسة بين المتاجر الريفية والمتاجر العامة الحضرية التى توجد بالمدين . وصار الزارع حراً فى اختيار السلعة التى يرغب فيها وفى معاملة التاجر الذى يريده .

وعلى الرغم من قصور المتجر الريفي عن تادية وظيفته على أكمل وجه لأهله لما ترتب عليه أن هجره الريفيون سعياً وراء قضاء مستلزماتهم من المتاجر العامة الحضرية ، فإنه لازال واثقاً برغبات السواد الأعظم من الريفيين ، الذين لا تساعدهم ظروفهم على السفر لقضاء حاجاتهم من المدن الكبرى لرفق حالهم ، فمعظمهم يشتري البضائع بالنسيئة من التاجر المحلى وهذا غير ميسور لهم فى حالة الشراء من المتاجر العامة الحضرية .

المبحث السابع

إحصاء متاجر التجزئة في أمريكا وأنواعها

١٠٤ - وقد جاء في إحصاء التوزيع الأمريكي سنة ١٩٢٩^(١) أن عدد المتاجر العامة كان ٨٧٦٨٣ متجرا في الجهات التي سكانها أقل من ١٠.٠٠٠ نسمة. وتبلغ مبيعاتها السنوية حوالى ١٩٦٧.٦٢٢.١٩٢.٢٧ دولار أى نحو ٢.٨٥٪ من المبيعات الكلية .
وهناك إحصاء آخر قسم المتاجر إلى ثلاثة أقسام بحسب أنواع السلع التى تباعها .

١ - متاجر عامة وبها أقسام المواد الغذائية General Merchandise Stores with food Departments يبلغ عددها ٧٩٦٠ متجرا ويبلغ نصيبها من المبيعات ١٥٦.١٥٦.٥٦٨.٥٤٧ دولار أى ١.٠٩٪ من تجارة التجزئة كلها .

٢ - متاجر عامة ليس بها أقسام للواد الغذائية .
يبلغ عددها ٤٠٢٤ متجرا يبلغ نصيبها من المبيعات ٣١٠.٧٦١.٥٣١ دولار أى ٠.٦٢٪ من تجارة التجزئة .

٣ - متاجر بضائع لوحات الجيش والبحرية Army and Navy Goods Stores يبلغ عددها ٦٥٩ متجرا تبلغ مبيعاتها ٩٩٥.٨٥١.١٧ دولار أى ٠.٤٪ من تجارة التجزئة . وتوجد المتاجر التى من النوعين الأولين فى المدن الصناعية والضواحي . ويبلغ متوسط مبيعات هذه المتاجر العمومية كلها أكثر من ثلاثة أمثال مبيعات المتاجر العامة الريفية . ولكن المتاجر الريفية

(١) Census of Distribution 1929 أنظر كلارك principles Marketing

Country Stores ليست كلها ذات حجم صغير فبعضها تبلغ مبيعاته قدرا كبيرا (١).

ولكن تقدم المدنية كان له آثار بعيدة المدى حيث ارتفع مستوى المعيشة وزادت حاجات الناس ورغبوا في أشياء أخرى تبعا لهذا التطور ، وبتقدم وسائل الاتاج زاد الانتاج وتعددت أنواعه ، كما انه بتقدم وسائل النقل الحديثة ظهر في تجارة التجزئة عامل جديد ألا وهو تخصص بعض المتاجر في نوع واحد من السلع Single line store

١٠٥ - المتاجر المتخصصة في بيع سلعة معينة :

يتميز المتجر المتخصص في سلعة معينة بخاصيتين :-
أولاهما - يبيع هذا المتجر مجموعة كاملة «تشكيلة» من سلعة معينة ثانيهما - إدارته ليس بها فروع كثيرة لأنه يتخصص في نوع واحد من السلع .

ووجود هاتين الخاصيتين يكاد يكون عاما في هذه المتاجر ولكنها تختلف فيما عداها . فقد تفاوتت في كمية المبيعات أو في نوع الخدمات التي تؤديها لعملائها . فقد تكون «متاجر ذات الخدمة» Self Service Stores أو «متاجر عادية كاملة» Full Service Stores كما سبق بيانه . أو قد تعدى وظيفتها إلى البيع بالنسيئة أو تعهد بتوصيل البضاعة إلى المستهلك مباشرة .

وتختلف هذه المتاجر من جهة السلع المنتجة لها في الموضوعين التاليين .
أولها - متاجر لبيع الحاجات الضرورية Convenience Goods

كالعقائير الطبية والبقالة .

ثامساً - متاجر خاصة بنوع واحد من السلع Speciality Stores وهي التي تبيع صنفاً معيناً فقط كالأحذية أو الملابس الجاهزة Ready to wear Clothing Stores مثلاً قممات السيدات أو القفازات والخردوات (ياقات - مناديل - جوارب) .

فتاجر النوع الأول التي تبيع صنفاً واحداً توجد في الغالب في ضواحي المدن وأحياناً أخرى توجد في قلب المراكز التجارية .

المبحث الثامن

إحصاء توزيع تجارة التجزئة في أيرلندا

١٠٢ - قد أسهب في بحث هذا الموضوع الأستاذ شيلز Prof. Shields عميد كلية التجارة في جامعة دبلن ^(١) . شيراً إلى ما قامت به حكومة أيرلندا في عام ١٩٢٣ ، حيث عمدت إلى عمل إحصاء تجارة التجزئة . ومن ضمن ما تناولته بحثه إحصاء عدد المتاجر فقد بلغ عددها ٦٠٠٠ متجرًا بمعدل متجر واحد لكل ٦٥ نسمة أو لكل ما يقرب من ٢٠ عائلة . ويوجد في مدينة دبلن Dublin وحدها متجر واحد لكل ٦٨ نسمة ويوجد في مدينة كورك Cork متجر واحد لكل ٣٥ نسمة وفي مدينة ليمريك Limerick متجر واحد لكل ٢٧ نسمة .

(١) في خطابه عن مسألة التوزيع من ناحية تجارة التجزئة والإحصاءات الخاصة بذلك في مؤتمر الجمعية البريطانية لتقدم العلم قسم الاقتصاد والإحصاء عام ١٩٣٧ .

وقد قسمت هذه المتاجر الى متاجر فردية مستقلة وتبلغ ٩٢.٩٪ من عدد المتاجر كلها ونصيبها من المبيعات الكلية ٧٩.٧٪ والباقي وقدره ٧.١٪ متاجر ذات فروع Multipleshops ونقدر نصيبها من المبيعات الكلية ٢٠.٨٪ ومن هذه المتاجر ١٠٪ يملكها أجنب . وقد أتبع في هذا الاحصاء تقسيم المتاجر إلى أقسام بحسب أنواع السلع التي تبيعها وهذا لا ريب يخفى حقيقة بعض المتاجر الموجودة في الريف والتي تتجر في سلع أخرى بجانب السلع الغير متخصصة فيها ، بينما المتاجر التي لا تخصص في بيع سلع معينة يبلغ عددها ٦.٣٪ من عدد المتاجر كلها .

١٠٧ — **مجم المتاجر:** وقد روعى في هذا الاحصاء أن المتاجر الصغرى هي السائدة في تجارة التجزئة في ايرلندا . ويدل على وجود هذه الظاهرة أن ثلثي المتاجر تبلغ مبيعاتها السنوية أقل من ١٠٠٠ جنيه ، وأن ما يناهز نصف هذا القدر تبلغ مبيعاته أقل من ٥٠٠ جنيه سنوياً . ويوجد فقط ٥٠ متجر أى ١٪ من العدد الكلى تبلغ مبيعاتها السنوية ٥٠٠.٠٠٠ جنيه . ويوجد من هذه المتاجر ٣٣ في مدينة دبلن Dublin و ٨ في نيورك . كما أنه يوجد منها ٣٤ متجر في تجاره الأقمشة و ٥ في البقالة و ٤ في تجارة الفحم و ٧ في تجارة السيارات والدراجات والمعادن . ويتراوح متوسط المبيعات السنوية في تجارة البقالة والحلوى والصحف والتبغ ما بين ١٠٠.٠٠٠ و ٥٠٠.٠٠٠ جنيه ، بينما في تجارة الدراجات واللحوم والمطاعم يتراوح بين ١٠٠.٠٠٠ و ٥٠٠.٠٠٠ جنيه ؛ في حين أنه في تجارة الأقمشة والسيارات والفحم ومخازن الأدوية يتراوح بين ٥٠٠.٠٠٠ و ١٠٠٠.٠٠٠ جنيه .

١٠٨ - مجموع مبيعات متاجر التجميعة

وقد أشار (شيلدن) الى مجموع مبيعات متاجر التجزئة السنوية فقدرها بحوالى $٦٢\frac{1}{4}$ مليون جنيه أى أن ما يخص الفرد من هذه المشتريات يبلغ ٢١ جنيه ، كما أنه أشار الى كمية المبيعات السكية لكل متجر فى العام فقدرها بنحو ١٦٥٥ جنيه ، على أنها تبلغ فى متاجر مدينة دبلن بنحو ٣٦٤٧ جنيه ، وفى المدن التى يتراوح سكانها من ١٠٠٠٠ إلى ٢٠٠٠٠ نسمة تبلغ المبيعات فى المتوسط حوالى ٢٢٦٣ جنيه ، أما فى باقى أنحاء إيرلندا فتبلغ ١٠٩٢ جنيه . وأكبر المبيعات السنوية كانت فى متاجر الفحم فقد بلغت ٤٦٤١ جنيه ، وفى متاجر المعادن ٣٦٦٦ جنيه ، والأقشة ٣٣٤٦ جنيه ، وفى متاجر الورق والكتب والأدوات السكتائية ٣٢٢٧ جنيه .

١٠٩ - عدد المرات التى تدورها حركة البضاعة فى السنة

قد بين شيلدن أن حركة البضاعة فى متاجر دبلن تبلغ ٨ مرة ، ٦ مرة ، ٤ مرة فى سوارستات وفى كورك ٧ مرة وتبلغ فى المدن التى يتراوح عدد سكانها بين ١٠٠٠٠ ، ٢٠٠٠٠ نسمة ٣ مرة فى العام .

١١٠ - وقد أشار شيلدن أيضا إلى النفقات تقدر ما يصيب الجنيه فى المتاجر المختلفة على النحو الآتى يأتى فى مدينة (سوارستات) Soarstat ١٠ بنس ٤ شلن فى البقالة - ٣ بنس ٣ شلن فى تجارة الأقشة - ٤ بنس ١ شلن فى الفنادق والمطاعم والجزارة والسيارات والدراجات - ٩ بنسات فى تجارة الفحم والمواد الكيميائية - ٥ بنسات فى اللبن ومنتجات الألبان - ٣ بنسات فى الخبز والدقيق والسكك والدجاج والحبوب .

أما في مدينة دبلن فكان نصيب الجنيه من النفقات ما يأتي :
في تجارة الاقمشة ٣ بنسات ٤ شلن - وفي البقالة والمأكولات ٥ بنسات
و ٣ شلن - الفنادق والمطاعم والحلوى والدخان والصحف والسيارات
والدراجات ١٠ بنسات - والفحم بنسات - واللبن ومنتجاته ٦ بنسات والمواد
الكياوية ٤ بنسات - السمك والدجاج ٤ بنسات .

المبحث التاسع

متاجر التجزئة الكبرى وأنواعها

تكلمنا في الفصل السابق عن متاجر التجزئة الصغرى وموضوعنا هنا في
هذا الفصل الكلام على متاجر التجزئة الكبرى وأنواعها المختلفة

١١١ - النوع الأول : المتاجر ذات الأقسام : Department Store

يمكن تعريف المتجر ذات الأقسام كما ورد في إحصاء التوزيع عن متاجر
التجزئة في الولايات المتحدة « أنه المتجر الذي يبيع مختلف السلع على السواء
بحيث يكون مقسماً إلى عدة أقسام ويكون كل قسم منها مستقل عن الآخر . على
أن أهم هذه الأقسام تكون في الغالب مخصصة لبيع ملابس ولوازم السيدات
وأثاث البيوت وتكون كل وحدة شبيهة مستقلة في إدارتها ومشترياتها ومبيعاتها
وضبط حساباتها » وتعتبر المتاجر ذات الأقسام ظاهرة حديثة في تجارة التجزئة
سبقها في الظهور النوع المعروف في العالم التجاري « بالمتاجر البديدة الموحدة »
Chain Store والتي تديرها وتملكها هيئة واحدة . وعلى الرغم من أن المتاجر
ذات الأقسام لا تقوم إلا بجزء يسير من تجارة التجزئة في الولايات المتحدة كما
هو الحال في بعض الممالك الأخرى إلا أنها يجب ألا تنسى ما تقوم به من الدعاية

الواسعة النطاق لإغراء المشتريين على اقتناء سلعها بتسهيل وسائل الحصول عليها فالبيع بالنسيئة وما إلى ذلك من الوسائل الفعالة التي تساعد على تصريف البضائع . ومن أبرز خصائص هذه المتاجر الأمور الآتية :-

الخاصية الأولى - أهم ما يمتاز به المتاجر ذات الأقسام المتعددة هي طبيعة المواد التي تبيعها Nature of the Goods وتووع هذه السلع ليس له أهمية كبرى في وصف المتجر بأنه ذو أقسام . فكثير من المتاجر تبيع مختلف السلع على السواء ولكن لا تكون لها هذه الصيغة إلا إذا كانت عروض هذه المتاجر من التي يصح أن يطلق الناس عليها « بالمواد الجافة » Dry goods أو كانت البضائع التي تبيعها من أزياء السيدات أو من أثاث البيوت .

الخاصية الثانية - يجب أن تكون « المتاجر ذات الأقسام » مقسمة إلى أقسام بحيث يكون لكل قسم منها مكان معين داخل حدود المتجر ويختص ببيع سلعة معينة وتحت إدارة مستقلة .

الخاصية الثالثة لا يوصف المتجر بأنه ذو أقسام إلا إذا كانت معاملته واسعة النطاق بحيث يمكن تخصيص كل قسم بنوع معين من السلع .

١١٢ - المتاجر ذات الأقسام من حيث الملكية

لقد مرت المتاجر ذات الأقسام بأدوار عديدة من حيث إدارتها وملكيتها شأنها في ذلك شأن باقي أنواع متاجر التجزئة الأخرى ، ولأن الواقع يؤيد أن معظمها كان في الأصل ملكية مستقلة ، فردية أو شراكة أو شركة إلا أنها لم تسلم من ظاهرة الاتحاد مع متاجر أخرى من نوعها رغبة في زيادة أرباحها أو الحصول على بعض راياء الإندماج .

١١٣ - المتاجر ذات الأقسام من حيث الإدارة

تسير المتاجر ذات الأقسام في إدارتها تبعاً لما يقتضيه بدأ تقسيم العمل ، وعلى

هذا الأساس يعتبر أهم ما يميز هذا النوع جمع البضائع المتشابهة في قسم خاص بها ، يدار باعتباره وحدة مستقلة ، يتحمل نصيبه في المصروفات الإضافية كما أن عليه أن يبين مقدار الربح الذي ينجم له .

١١٤ - مظاهر نشاط المتاجر ذات الأقسام Activities

يتجلى نشاط هذه المتاجر في الأمور الآتية .

- (١) المتاجرة Merchandising وتشمل عمليات الشراء والبيع .
- (٢) الإعلان Publicity عن البضاعة وتشمل جميع الوسائل الفعالة لانتشارها .
- (٣) عمليات التخزين والإدارة .

(٤) المراقبة وتشمل الإدارة المالية ومراجعة الحسابات .

١١٥ - النوع الثاني : المتاجر العصرية الموحدة ^(١) Chain Stores

كان من آثار تطور تجارة التجزئة في السنوات الأخيرة ظهور نظام فريد في نوعه ، يقضى بتأسيس متاجر عديدة تكون ملكيتها وإدارتها مشتركة . وتقسم هذه المتاجر إلى الأنواع الآتية : -

(١) من جهة نوع البضاعة Basis of Merchandise التي تباعها ، فقد تبدو إلى المبتكرين فكرة إنشاء متاجر موحدة من نوع واحد مثلاً متاجر البقالة ومخازن العقاقير الطبية والتبغ . كما هو الحال في كثير من المدن الكبرى .

(٢) من جهة المكان قد تكون هذه المتاجر محلية Local أو إقليمية Regional أو أهلية National أو عالمية International

(٣) من جهة نوع الإدارة Basis of Organisation يمكن التفريق بين نوعين شائعين في تنظيم هذه المتاجر (١) قد يتبع في إدارة هذه المتاجر النظام

المركزي centralized type البحث حيث تكون السياسة العامة وإدارة جميع المتاجر تشرف عليها هيئة واحدة ، على أن يشرف على الإدارة المحلية . في كل متجر كبير للموظفين فيه (ب) أو قد تكون الإدارة لامركزية Decentralized type فيختار لكل متجر مدير مسئول له حرية أوسع في إدارة شؤونه بما لحبرته ومراته ، ورغبة في تشجيعه يعطى نسبة معينة من الأرباح الصافية والمضاهد في هذا النوع من المتاجر أن القليل منها يوفق وتزدهر أعماله . وفيما يلي بعض مزايا هذا النوع من المتاجر .

(١) تمتاز هذه المتاجر دون المتاجر المستقلة المنافسة لها ، أنه في حالة البضائع التي لا تلتقي رواجاً في أحد المتاجر العديدة الموحدة Chain store يمكن نقلها الى متجر آخر في جهة أخرى حيث تجد سوقاً رائجة . وهذا ميسر جداً لأن إدارتها واحدة وملكيتهما مشتركة ، في حين أن هذا النقل لا يتيسر في حالة المتاجر المستقلة . وعلى هذا تكسب هذه المتاجر وتبور تجارتها إذا قدر أنها لم توفق في تصريف بضائعها .

(ب) تستطيع إدارة المتاجر العديدة الموحدة أن تتبع سياسة تخفيض أثمان بعض المواد في إحداها إذا خشيت المنافسة من جانب المتاجر الأخرى المستقلة من غير أن يؤثر هذا التخفيض على مستوى الأرباح في باقي الوحدات . (ج) تدل التجارب على أن مصروفات التشغيل في أحد هذه المتاجر تكون أقل بكثير إذا قورنت بمثلاتها في أحد المتاجر المستقلة المنافسة لها ، ولو أن المشاهد أن الباعث الذائق له أهميته في تخفيض المصروفات إلى أدنى حد ممكن في المتاجر المستقلة لزيادة معدل الأرباح ، ولكن هذا الباعث قد لا يكون ملحوظاً في بعض المتاجر الموحدة .

(د) تستطيع إدارة المتاجر العديدة الموحدة . Chain Store تخزين كمية من البضائع تكفي ببيع الوحدات في مخزن قريب منها بنفقات أقل مما لو حفظت هذه البضائع في أحد هذه الوحدات وتوزعها عليها تبعاً للحاجة كل منها .

(هـ) يمكن الاهتمام إلى طريقة نمطية تطبق على جميع الوحدات فيكون هناك مبدأ واحد ينبع في تنظيم الإدارة وتنسيق المتجر في داخله وخارجه وفي طريقة تعيين الموظفين وتدريبهم وفي سياسة البيع . وقد يبدو لأول وهلة أن الإدارة المنظمة المثلى تتطلب زيادة النفقات الأمر الذي يقلل من شأن هذه المزايا ، ولكن إذا كانت كمية المبيعات كبيرة فإن نصيب الوحدة من هذه المصروفات يقل تبعاً لزيادتها .

(و) أهمها مغرية . ويبان ذلك Price appeal أنه يترتب على كثرة المبيعات في المتاجر العديدة الموحدة أن نصيب الوحدة من النفقات ينقص تبعاً لهذه الكثرة ، فينخفض الثمن إلى حد يغري المشتري . وهذه الظاهرة مشاهدة في متاجر العقاقير الطبية وفي متاجر البقالة . . .

١١٦ — العوامل التي تحدت توسع مجموع المتاجر العديدة الموحدة :

Factors limiting chain stores expansion

ازدياد حركة معاملات المتاجر العديدة الموحدة في السنوات الأخيرة فاق كل تقدم ظهر في ميدان التجارة . وعلى الرغم من اتساع معاملات هذه المتاجر فإنه يوجد عائقان يمنعان اطراد تقدمهما في المستقبل .

أولهما : يعوق تقدم هذه المتاجر عوامل متصلة بطبيعة نظامها وإدارتها ، وربما كان من أقوى العوامل البعيدة الأثر في نجاح وحبوط المشروطات شخصية

الموظفين على اختلاف درجاتهم . فيجب أن يكون البائع نشطاً حاضراً البدنية في كل لحظة ، كما أنه عليه أن يتبع أسهل الطرق لتأدية عمله في أقصر وقت ممكن . وبغير ذلك يكون عمله غير مجد بالمرة ، والشاهد في الحياة العملية أن غالبية هذه الطائفة تؤدي عملها آلياً بدون تفكير خالياً من كل رغبة صادقة لمصلحة المحل ، لأن الموظف أجير وهذا الشعور كاف لأن يجعله لا يهتم بمصلحة المتجر الذي يعمل فيه ولا بمصلحة العميل . وهذه الحقيقة لم تغفلها إدارة هذه المتاجر فتشدد الرقابة على الموظفين . كذلك لانسى أن هذا النوع من المتاجر رغبة في تخفيض المصروفات تدفع أجوراً ضئيلة لعمالها وبهذه الطريقة لا تحصل إلا على عمال من طراز قليل الكفاية ، وإذا صح أنها حصلت على عمال أكفاء في عملهم فسرعان ما ينصرفون إلى حيث يجدون أجوراً متناسبة وكفايتهم أو يشتغلون بعمل لحسابهم الخاص .

١١٧ - تحديد أنواع السلع في المتاجر:

يتوقف نجاح هذه المتاجر على عدد السلع التي تبيعها . لأنه كلما كان عدد المواد قليلاً كان أفيد لأن التخصص له مزايا لا يستهان بها .
ثانيهما : يقف في سبيل تقدم هذه المتاجر واتساع معاملاتها منافسة المتاجر المستقلة وجهودها المتواصلة للتغلب عليها ، كذلك لاندى منافسة المخازن التعاونية التي ستكلم عليها فيما بعد .

النوع الثالث - فروع المتجر والاقسام Department Store Branches (١)
قد تقضي زيادة معاملات المتجر ذو الأقسام الى انشاء فروع له في جهات مختلفة في المدينة الواحدة أو في ضواحيها . وأحياناً في مدينة أخرى لبيع

بعض السلع التي يتجر فيها (المحل الرئيسي) رغبة في زيادة المبيعات أو تسهيلات لعملائها، حيث يجدون حاجاتهم في إحدى الفروع القريبة منهم بدون عناء كبير. وتزود هذه الفروع بالبضائع من لدن المتجر الرئيسي الذي يغنيها بها عند الحاجة. والواقع أن تأسيس « فروع المتاجر الكبرى ذات الأقسام » يتمشى في الغالب مع زيادة سكان المدن وامتداد العمران خارجها إلى الضواحي فيصبح المحل الرئيسي بعيدا عن سكان الجهات النائية.

المبحث العاشر

١١٨ - مزايا متاجر التجزئة الكبرى :

تكلمنا عن متاجر التجزئة الكبرى وأشارنا إلى خصائص ومزايا وعيوب كل منها على حدة. وغرضنا هنا بيان المزايا والعيوب المشتركة بين هذه الأنواع. وتتخلص هذه المزايا في الأمور الآتية :

- (١) تخصص العمال والأقسام Specilisation of men and depatwent
- (٢) اقتصاد في المصروفات الإضافية Economy in overhead expenses
- (٣) سرعة دوران عروض المتجر Ropid turnover
- (٤) خدمة العملاء Service to Customers
- (٥) اتقان فن الشراء Buying power

١١٩ - ظاهرة التخصص :

تشارك متاجر التجزئة الكبرى في ظاهرة التخصص الملازمة لجميع المشروعات الكبرى، حيث تقضى طبيعة تنوع أعمال الإدارة في المتاجر الكبرى وكثرة العمل فيها، تقسيم العمل إلى إدارات مختلفة، وكل إدارة

يختص بعمل معين . والأدارات الغالب وجودها في هذه المتاجر (ا) إدارة الحسابات (ب) إدارة التوزيع (ح) إدارة المشتريات (د) الإدارة المالية وأعمال البنوك (هـ) إدارة المراقبة .

ويوزع العمل داخل كل إدارة على عمالها تبعا لكفاياتهم ، وهذه الطريقة يمكن الاستفادة من وقت كل موظف حسب ذكائه ومقدرته الانتاجية . وإذا ما نهجت هذه المتاجر على هذا النهج تفرغت الإدارة العامة الى ما هو أهم وأعظم لرسم الخطط وتنفيذها لازدهار أعمال المؤسسة .

١١٩ - الاقتصاد في المصروفات الإضافية

فضلا عن الاقتصاد الذي يحدث من تخصص العمال والموظفين ، والنشاط الذي يبدو على هؤلاء في أعمالهم ، فإن هناك وفرا لأشياء في المصروفات الإضافية التي تصرف على المؤسسة ، مثل نفقات صيانة المباني ومصروفات توزيع البضائع الى المشتريين وإيجار المتجر ، والنور والمياه والعوائد الخ . لأن عناصر المصروفات المذكورة ستوزع على عدد الوحدات المبيعة . وكلما كان عدد الوحدات كبيرا كما نصيب الوحدة من هذه المصروفات قليل ، وفضلا عن ذلك تستطيع متاجر التجزئة الكبرى بسبب مقدرتها المالية أن تقوم بعمل الدعاية لنشر بضائعها ، ولكثرة المبيعات تقل نفقة الاعلان بالنسبة لكل وحدة تبعا لزيادة حركة المبيعات . وبذلك تستطيع أن تبيع بنفقة أقل مما لو كان المتجر صغيرا . وفوق ما تقدم يستطيع المتجر الكبير اشراء بكم أقل من المتجر الصغير .

١٢٠ - سرعة دوران عروض المتجر: Rapid Turnover

يجب أن تكون كثرة المبيعات أهم ما تصبوا اليه إدارة المتاجر ، فهي المقياس الصحيح الذي يعطى صورة حقيقية لدرجة نجاحاتها . وفيما الدليل :

الكافي الذي يبرهن على كفاية أو عدم كفاية المدير في أمور الشراء والبيع، وفي تحديد الثمن الذي يبيع به . وهي وسيلة ناجعة للاسترشاد بها عند الموازنة بين حالة الأقسام المختلفة في المتجر الواحد ، أو بين فروع الأعمال عامة . والتاجر الرصين هو الذي ينظم مبيعاته ويعمل جهده لكي ينتج له أقصى ربح ممكن . وقد يحدث ذلك أما عن طريق كثرة عدد المرات التي تدورها حركة بضاعته مع ربح طفيف في المرة الواحدة ، أو عن قلة عددها مع ربح كبير في المرة ، أو عن طريق كثرة عدد المرات مصحوبة بربح صافي كبير .

١٢١ - الائتمان وهو قسرها بعدد المرات التي تدورها حركة البضاعة :
التاجر مدفوعا بمامل المصلحة الذاتية يسعى للحصول على أقصى ربح ممكن . ويتوقف ربحه على الثمن الذي يبيع به . فإذا كان مستوى الائتمان منخفضا يزيد عدد المرات التي تدورها حركة البضاعة مع ربح طفيف في المرة ، ولكن أرباحه الكلية تزيد . زيادة عدد المرات بنسبة أكبر مما لو كان مستوى الائتمان مرتفعا مع ربح كبير في المرة مصحوبا بنقص عدد المرات التي تدورها حركة البضاعة . وعندئذ يقرر لنفسه أحسن نسبة بين ربحه الصافي بالنسبة لسلع معينة بأئمان معينة ، وبين عدد المرات التي تدورها حركة البضاعة بهذه الائتمان . والمُشاهد أنه في حالة المواد الضرورية خير للتاجر أن تزيد مبيعاته ويحصل على ربح طفيف في المرة بدلا من ربح كبير في المرة مع نقص عدد المبيعات . ولهذا السبب يتبع التجار سياسة تخفيض الائتمان لزيادة عدد مبيعاتهم . أما في حالة السلع الترفية ، فإن بطء حركة دورانها لا يشجع التاجر على تخفيض أئمانها . ولذا كان من مصلحة التاجر أن يرفع أئمان هذه المواد لكي يحصل على ربح معقول . وللاستفادة من سرعة دوران عروض المتجر يجب على التاجر أن يضع نصيبه في الأمور الآتية .

- (أ) يتخير شراء البضاعة المرغوب فيها من جانب المشتريين
- (ب) يكون تحديد أثمان هذه السلع في متناول المشتريين .
- (ج) لا يطلب رسالة جديدة من سلعة موجودة لديه .

١٢٢ — خدمة العملاء Services to Customers

الخدمة الطيبة وما بها من معاون منظوية تدعو الانسان الى السرور والارتياح عند سماعها فتجذبه الى حيث تكون ، وسرعان ما يعرف مكانها فتهرع اليه الناس جماعات . وهي ليست من خصائص المتاجر الكبرى فحسب ، وإنما قد تكون ظروفها الخاصة وحركة العمل فيها مساعدة على الابتكار والقيام بخدمات جليلة للعملاء بقصد ترغيبهم وتوفير الوقت لهم .

ولولا قيام بعض هذه المتاجر بشئ الخدمات لما تيسر لها أن تقاوم تيار المنافسة الحادة من جانب المتاجر الصغرى . وعلى سبيل التمثيل نذكر بعضا من هذه الخدمات التي يعزى اليها اطراد نجاح بعض متاجر التجزئة الكبرى . فاحيانا يلحق بها مكاتب لبيع تذكار دور السينما والتمثيل ومكاتب للبريد والرق وبوكلات للفاى ، وبها حجر للمطالعة والكتابة والراحة ، حجر للاستعارات الطيبة ، معارض للازياء ، وحجر ترحيب فيها للأطفال وبالاختصار تعمل إدارة هذه المتاجر على القيام بما يدخل السرور على العملاء هذا فضلا على ما تقدمه لهم من مختلف السلع وأحدثها في الوقت المناسب . ولاريب أن غالبية المتاجر الصغرى ليس في مقدورها إمداد عملائها بشئ من هذه الخدمات .

١٢٣ — اتقاه قوة الشراء Buying Power

عملية الشراء لها أهميتها وخطورتها ولهذا يجب أن يتولى إدارة المشتريات

مدير قد يرعى النوع الذى يطلبه المستهلكون ويحتاجون اليه حتى يضمن
 لسلعها الرواج، لأن الشراء غير الموفق يثير مشاكل للتاجر لانهاية لها ولا حاجة
 بنا الى القول بأن تفوق المتاجر الكبرى فى هذه الناحية يرجع فى الغالب الى
 أنها تقوم بجميع العمليات المتعاقبة المتصلة بعملها فتستفيد من مزايا التكامل
 Integration وبذلك تحصل على الأرباح التى كانت تعود على المنتجين والتجار
 والسامسة وأمناء النقل . وهنا نستطيع أن نسردها من هذه المزايا المترتبة على
 ظاهرة التكامل . فالمتاجر الكبرى تشتري حاجاتها بنفسها من المنتجين مباشرة بواسطة
 اختصاصيين Specialist buyers من عمالها يعرفون أهواء وميول المشترين وحالة
 السوق . أما المتاجر الصغرى فلا يتيسر لها استخدام الموظفين الأكفاء .
 كذلك تستطيع المتاجر الكبرى أن تشتري البضاعة بضمن أرخص مما تشتري
 به المتاجر الصغرى . ويرجع ذلك الى قدرة المشتري بالجملة على الشراء ووجود
 عدة يائمين راغبين فى البيع اليه مما يترتب عليه اشتداد المنافسة . كذلك يترتب
 على انعام الصفقات الكبيرة اقتصاد ، لأن الصفقة الكبيرة لا تحتاج الى عمل
 أكثر مما تحتاج اليه الصفقة الصغيرة ، ولهذا السبب يبيع المماسرة وتجار الجملة
 بضمن أقل الى من يشتري كميات كبيرة ، كما أن نفقة الإعلان تقل بالنسبة
 لكل وحدة تبعاً لزيادة المبيعات .

الفصل السادس

تصريف الحاصلات تعاونياً^(١)

المبحث الأول

أهمية البيع التعاوني

١٢٤ - البيع التعاوني هو الغاية التي ينشدها التعاونيون من تضامنهم ، فكما أن جمعيات التوريد التعاوني تفرض منها شراء حاجيات الأعضاء مثل البنود والسماد والعلف والعدد والآلات الزراعية بثمن رخيص ، كذلك جمعيات البيع التعاوني غايتها تصريف الحاصلات تصريفاً مربحاً لا غنى فيه على الزارع حتى ينال الربح الذي كان يستأثر به الوسيط . وهذا النوع قليل النجاح لما يصادفه من صعوبات كثيرة أهمها ما يأتي : -

Clark , Principles of marketing

(١) المراجع

Hibbard , B . H . , a gricultural cooperation .

Macklin , T . ' Cooperation applied to 'marketing'

Powell , G . H . , 'Cooperation in agriculture '

Cance , A . G . , Farmers Cooperation Exchange . .

Coulter , J . L . , Cooperation among Farmers .

Fay , C . R . 'Cooperation , home and abroad .

Agricultural cooperation and Rural credit in Europe .

١٢٥ - الصعوبات التي تصادف البيع التعاوني :

- (١) يجب أن تكون الأصناف التي يقدمها الأعضاء من نوع جيد ومن درجة واحدة حتى تداع شهرتها في الأسواق وتلقى رواحا .
- (٢) يتوقف نجاح الجمعية على كثرة الأعضاء حتى تسيطر على السوق وأن يمددها الأعضاء باستمرار بحاصلاتهم حتى تضمن لها سوقا رائجة .
- (٣) يجب أن يكون لدى الجمعية رأس مال كاف تمده الأعضاء عند الحاجة إذا لم يتيسر لها بيع حاصلاتهم بأثمان مرتفعة ، وكذلك لتشييد المخازن لحاصلات أعضائها .
- (٤) يتوقف اطراد نجاح أعمال الجمعية على إخلاص الأعضاء وغيرتهم على مصالحتها وتعضيدهم لها . على أن إخلاص الأعضاء متوقف على درجة تشجيعهم بالمبدأ التعاوني . وتشجيعا للأعضاء على توحيد جهودهم ونبذ الانانية والعمل لصالح الجماعة ، يسوى النظام التعاوني بين الأعضاء في حق التصويت مهما كان عددا لا سهم التي يملكها المصنو كما أن توزيع الأرباح يكون بنسبة معاملات الأعضاء مع جمعيتهم . ولضمان الحصول على حاصلات الأعضاء باستمرار تتعاقد الجمعية معهم على توريد جميع حاصلاتهم إليها وتفرض شرطا جزائيا على الذين لا يوفون بتعهداتهم :
- (٥) يجب أن يتولى إدارة الجمعية مدير واسع الخبرة في أمور البيع . ولا سبيل لنجاة من هذه الصعوبات إلا اذا كانت الجمعية قد مارست هذه الأعمال مدة طويلة ، ويكون أعضاؤها متشبثون بالمبادئ التعاونية لتأمين العاقبة ، كما حدث في إيرلندا من فشل بعض جمعيات التعاون في بيع الشعير والمواشي .

المبحث الثاني

خصائص النظام التعاوني^(١)

- ١٢٦ - خصائص النظام التعاوني التي تميزه عن النظم الاقتصادية الأخرى .
- ١ - يكون لكل عضو صوت واحد في الإدارة مهما كان عدد الأسهم التي يملكها - مادة ٧٢ من قانون التعاون المصري رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .
- ٢ - لا يجوز للمضو أن يملك أكثر من عدد معين من الحصص وتقدر بخمس مجموع أسهم الجمعية في قانون التعاون المصري رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .
- ٣ - توزع الأرباح والنفقات على الأعضاء بنسبة المعاملات التي أبرمها كل منهم مع الجمعية ويطلق عليه في النظام التعاوني العائد - مادة ٧٧ من قانون التعاون المصري رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .
- ٤ - إن أسمى ما يصبو إليه التعاون هو ترقية حال الأعضاء ماديا وأديا واجتماعيا بما يفرسه في نفوس الأعضاء من فضيلة التعاون ومد يد المساعدة وبذل النفس إذا اتاب المجموع فائبة . شعاره الفرد للمجموع والمجموع للفرد .

المبحث الثالث

أنواع جمعيات التعاون في البيع

- ١٢٧ - أهم أنواع الجمعيات التعاونية للبيع ما يأتي : Local societies
- الأول - الجمعيات المحلية : تتكون هذه الجمعيات من المنتجين القاطنين في قرية واحدة أو بضعة قرى متجاورة . وتقوم الجمعية بجميع الأعمال المتعاقبة اللازمة لتصريف الحاصلات كجمع المنتجات من أماكن الإنتاج وفرزها

(١) أنظر كلارك Principles of marketing ومجلة التعاون عدد نوفمبر

وتنسيقها، وإبرام العقود بين الأعضاء والنقل إلى الأسواق المحلية. وفي الغالب يتنذر على هذه الجمعيات الاتصال بأسواق البجلة أو الحصول على معلومات وافية بحالة السوق، أو إنشاء المخازن المستوفاة الشروط لتخزين حاصلات الأعضاء، أو تمويلهم بالمال عند الحاجة. كما أنه يصعب عليها المحافظة على رتب جيدة لحاصلات الأعضاء، لأن هذا يتطلب توحيد البذور والتقوى وإجادة الزراعة ومباشرتها.

الثاني - الجمعيات الاتحادية: تتكون من النضمام الجمعيات المحلية بعضها إلى بعض واختصاصها محدود برغبات الجمعيات المحلية وإبرام العقود يكون على وجه التعاقب بين المنتجين المحليين والجمعية المحلية وبين الجمعية المحلية والجمعية الاتحادية. وتباشر الجمعيات المحلية جميع الأعمال التمهيدية من جمع منتجات الأعضاء وفرزها وتنسيقها تبعاً للرتبة ثم تعبئتها وقد اشتهرت الجمعيات الاتحادية Federated societies في صناعة الألبان ومستجاتها وفي تصريف الفاكهة مثل الجمعية التعاونية لمنتجي الفاكهة بكاليفورنيا^(١) تتكونت هذه الجمعية من ٢٠٠ جمعية محلية وتراوح العضوية في كل جمعية بين ٤٠ و ٢٠٠ عضو من منتجي الفاكهة. ويبلغ عدد أعضاء الجمعيات المنضمة نحو ١٠٥٠٠ عضو.

وتقوم الجمعيات المحلية بجنى ثمار أعضائها وجمعها ونقلها إلى دور التعبئة وتحديد مرتبتها، ثم تعبئتها ثانياً ونقلها إلى محال بيعها. وتستلم أمان البيع من الجمعيات الاتحادية وتدفعها لأعضائها.

وهذه الجمعيات مندرجة في ٢٢ جمعية اتحادية وتتألف مجلس إدارتها من ممثلي الجمعيات المحلية. وتتعاقد الجمعيات المحلية مع الجمعيات الاتحادية على بيع حاصلات أعضائها. وقد أسدت جمعية منتجي الفاكهة أجل الخدمات للمنتجين،

(١) انظر كلارك Clark, principles of marketing 302-303

فقد ترتب على ذلك نقص نفقات التعبئة والتصرف . كما أنها اخترعت لمنتجاتها ماركة تعرف بها تميزها عن غيرها (١) Sun-Kist .

الجمعيات المركزية - تتكون أعضاء هذه الجمعيات من متجبي إقليم واحد ويتعاملون مع الجمعية مباشرة . وهي بدورها تقوم بعمليات تصرف حاصلات الأعضاء . ويوجد من هذا النوع في مصر جمعيتا بنها والفيوم (٢) وفي الغالب لا توجد جمعيات محلية ، وعلى فرض وجودها فالتعامل يكون مباشرة بين الأعضاء والجمعية . وإبرام العقود بين الأعضاء والجمعية يكون في الغالب لمدة تتراوح بين ثلاث سنوات وخمس سنوات . وتنفيذ هذه العقود بدقة هو الوسيلة الكفيلة لتحويل الجمعيات وتقديمها . وأهم الأغراض التي ترجى من هذا النظام هو أن الجمعية تهيمن على العرض ، وبذلك تستطيع تحديد الأثمان بما لحالة السوق ومصلحة أعضائها . ومن هذا النوع جمعيات كثيرة تقوم ببيع حاصلات أعضائها ، وخصوصا جمعيات بيع الحبوب والقطن والدخان . إنما أكبر وأقوى جمعيات هذا النوع هي التي تبشر بيع الفاكهة والخضر ومنتجات الألبان والطبوق والصوف والأرز (٣) .

الثالث الجمعيات العامة . Super Federations أو الوطنية National يتكون من انضمام الجمعيات الإقليمية بعضها الى بعض هيئة عامة تكون بمثابة مركز لتصرف حاصلات أعضائها مثل National Livestock Marketing Associations .

١٢٨ - جمعيات البيع التعاوني من أى نوع من الأنواع السابقة الذكر

(١) انظر كلارك principles of Marketing صفحة ٣٠٢

(٢) مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

(٣) انظر كلارك Principles of Marketing صفحة ٣٠٦ .

لا يمكنها النهوض بوظيفتها على أتم وجه إلا اذا تغلبت على ما يصادفها من عقبات . وتاريخ الحركة التعاونية في هذه الناحية في الخمسين سنة الماضية يدل على درجة انتشار جمعيات البيع والتعاوني ، وتقوم هذه الجمعيات في الغالب ببيع نوع واحد من الحاصلات أو بأنواع متقاربة مثل الحبوب والقطن والخضروات والفاكهة والألبان والبيض .

المبحث الرابع

كيفية الحصول على الحاصلات

١٢٩ - تتبع الجمعيات التعاونية للبيع عدة طرق للحصول على حاصلات الأعضاء ومن هذه الطرق : -

- (١) قد تشتري الجمعية حاصلات أعضائها وتبيعها لحسابها ، ولكن اتباع هذه الطريقة يجعل الجمعية عرضة لخسائر جسيمة .
- (٢) قد تقوم الجمعية بوظيفة الوسيط لبيع حاصلات أعضائها في نظير عمولة يتقاضاها منهم . وفي هذه الحالة لا تتحمل مسؤولية .
- (٣) قد يورد الأعضاء حاصلاتهم الى الجمعية وهي بدورها تنوّل بيعها بأسمها باعتبارها وكالة عن أعضائها .

المبحث الخامس

طرق تصريف الحاصلات تعاونياً

وقد قامت بعض جمعيات التعاون في بعض البلاد ببيع نوع واحد من الحاصلات ، فاشتهرت الولايات المتحدة بجمعيات بيع الفاكهة والحبوب

والقطن . والمانياففرنسا والنمسا بجمعيات بيع الحبوب . والدانمارك يبيع البيض والزبد . وإيطاليا يبيع الأرانب وعسل النحل .

١٣٠ - طرق البيع التعاوني

تتبع معظم الجمعيات في بيع حاصلات أعضائها طريقتين :-
الأولى - قد تتبع الجمعية محصول كل عضو على انفراد وهذه الطريقة قليلة الانتشار.

الثانية - قد تتبع الجمعية حاصلات الأعضاء جملة واحدة ، وهذه الطريقة هي الشائعة . إنما يتطلب اتباع هذه الطريقة خلط محصولات الأعضاء التي من نوع واحد ومن رتبة واحدة بعضها ببعض ، وبذلك يسهل عليها بيع المحصولات التي لديها جملة حسب صنفها وربتها بصرف النظر عن أصحابها ، وذلك بعد وزن محصول كل عضو على حدة وتحديد رتبته . وهذه الكيفية يستفيد العضو الذي يعنى بانتقاء البنود ونظافة المحصول ربما يناسب وعنايته .

المبحث السادس

التعاون في بيع القطن

١٣١ - التعاون في بيع القطن حديث العهد . وقد اقتصرت به الولايات المتحدة دون غيرها من البلاد التي تزرعه ، ويرجع السبب في ظهوره فيها الى ما حل بزراعتها من الضيق في سنة ١٩١٩ بسبب هبوط أسعار القطن بعد الهدنة . فتألفت في سنة ١٩١٩ جمعيات تعاونية من زراع القطن في كل من الثلاث عشرة ولاية التي تزرع القطن في الولايات المتحدة . وقد تأسست أول جمعية كبرى لبيع القطن تعاونيا في ولاية « أو كلاهاما » في ٢٦ ابريل

سنة ١٩٤١. وقد حذت باقي الولايات حذوها وأصبحت كل منها جمعية تعاونية لهذا الغرض .

والطريقة المتبعة في الجمعيات التعاونية لبسح القطن أن الجمعية تتعاقد مع أعضائها على توريد الأقطان التي لديهم لبيعها بواسطتها وينص العقد على الشروط الآتية :-

- (١) لا تزيد مدة العقد على ٥ سنوات .
 - (٢) لا يجوز فسخ العقد قبل انتهاء المدة المنصوص عنها .
 - (٣) يدفع العضو المخالف غرامة قدرها ١٠ سنت عن كل قطار لا يسلمه للجمعية
 - (٤) يقبل العضو السعر الذي توفق الجمعية الى البيع به .
- وقد تعدل الشرط الخاص بانسحاب العضو من الجمعية في ١٩٢٥ وأصبح يجوز للعضو الانسحاب من الجمعية بانذار يرسله قبل الخيس الثاني من شهر مايو من كل سنة ، كما أن الغرامة المفروضة على العضو نقصت إلى ٥ سنت وترك العضو اختيار الطريقة التي يباع بها قطنه ، بعد أن كانت تخلط الأقطان التي من نوع واحد ورتبة واحدة ويبيعها جملة . والطريقة المتبعة في محاسبة الأعضاء أن العضو يأخذ ٠.٣٠ من ثمن قطنه وقت التسليم . وحيث أن أموال الجمعية لا تنكفي حاجة الأعضاء ، فالجمعية تقرض الأموال اللازمة لها بضمأن لإبصالات التوريد التي تقبلها البنوك (١) .

(١) مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ والتعاون للاستاذ لاشين .

المبحث السابع

التعاون في بيع الحبوب

١٩٣٢ - تأسست جمعيات لبيع الحبوب في البلدان التي تقدمت فيها الحركة التعاونية رغبة في حماية المنتجين من تلاعب التجار والوسطاء بالأسعار .
 فبينما نرى البيع التعاوني في أمريكا ذات المساحات الواسعة والملكيات الكبرى الغرض منه تصريف الانتاج في الأسواق الخارجية ، نرى في أوروبا ذات المساحات المحدودة والملكيات الصغرى تزرع من الحبوب مالا يكفي للاستهلاك المحلي .

وقد شعرت الولايات المتحدة بضرورة إنشاء مخازن عامة لايداع الحبوب فيها وتنظيمها فيها قبل تصريفها في الأسواق الخارجية . وأول غزن أسس كان في سنة ١٨٤٢ بمدينة « بافالو » Buffalo ، ثم عم انتشارها في المدن الأخرى . وكان يقوم باقتناء هذه المخازن الشركات ، ثم ظهرت بعدئذ المخازن التعاونية والمخازن الخصوصية . وتنشأ هذه المخازن على سواحل الأنهر والترع أو بالقرب من محطات المسكك الحديدية . وتنقسم هذه المخازن الى نوعين قروية ومركزية . وقد كانت شركات الايداع تتلاعب بأسعار الحبوب المودعة لديها ، وذلك بأن تعرض للبيع كميات كبيرة أكثر من الطلب فتبسط الأسعار . فلم يجد المزارعون سيلا يخلصهم من تلاعب الشركات إلا لتأليف جمعيات تعاونية لبيع الحبوب وتأسيس المخازن التعاونية . ولما كثر عدد هذه الجمعيات ألقت لها اتحاداً عاماً بمدينة « كانزاس » Kansas .

أما في أوروبا فكانت الحكومات تقوم بالمساعدات المالية في صور مختلفة . وقد اتبعت ألمانيا طريقتين في إنشاء المخازن التعاونية لحكومة بروسيا

قامت بإنشاء المخازن في القرى والمدن وأجرتها للجمعيات التعاونية .
أما بافاريا فكانت تعطى كل جمعية تعاونية ١٠ ٪ من نفقات تأسيس
المخازن وتقرضها ٥٠ ٪ من النفقات بفائدة ٢ ٪ والجمعية تقوم بسداد باقي
النفقات .

وكانت حكومة النمسا تعطى الجمعيات إعانات بواسطة لجنة من قبل الحكومة
والجمعيات التعاونية . وقد رصدت لهذا الغرض مبلغ ٢٠٠ ألف كورون سنوياً
وتعطى هذه اللجنة الجمعيات ٢٠ ٪ من النفقات اللازمة وتقرضها باقي النفقات
بدون فائدة .

وتشجيعاً للجمعيات التعاونية قررت حكومات ألمانيا والنمسا وفرنسا أن
تقوم وزارات البحرية والبحرية والمصالح الأخرى شراء الحبوب اللازمة
لها من الجمعيات التعاونية ، كذلك حذت إيطاليا واليابان حذو الدول السابقة .

١٣٣ - توريد الحبوب

تسير الجمعيات التعاونية في أمريكا وبعض الجمعيات التعاونية في ألمانيا
والنمسا ، على مبدأ ترك الأعضاء أحراراً في اختيار طريقة بيع محاصيلهم ،
ولكن بعض الجمعيات في ألمانيا والنمسا تشترط على الأعضاء أن يوردوا إلى
الجمعية محاصيلهم ويبيعها بواسطة الجمعية وكذلك تفرض بعض الجمعيات الأمريكية
والكنندية شروطاً جزائياً على الأعضاء الذين يخلون بتعهدهم .

المبحث الثامن

طرق بيع الحبوب تعاونيا

١٣٤ - نبيع جمعيات التعاون في بيع محاصيلها من الحبوب بالطرق الآتية :

(١) قد تشتري الجمعية حبوب الأعضاء لحسابها بسعر السوق وهي بدورها تقوم ببيعه . غير أن اتباع هذه الطريقة يعرض الجمعية لخسائر عظيمة ، لأنه يتحتم على الجمعية ألا تبيع الحبوب إلا إذا ارتفع السعر . ويسير على هذه الطريقة جمعيات التعاون في الولايات المتحدة وبعض الجمعيات في فرنسا وألمانيا .

(٢) قد تقوم الجمعية بصفة وسيط لبيع حبوب الأعضاء لحسابهم نظير عمولة تأخذها . واتباع هذه الطريقة لا يعرض الجمعية لخطر مطلقا ، إلا أنها تحرم الزارع من الاقتراض على المحصول فيسارع الى بيعه بمجرد نضجه ، وفي الغالب يكون السعر منخفضا لكثرة المعروض منه .

(٣) تسلم الجمعية حبوب الأعضاء بعد وزنها وتحديد درجتها ، وتدفع لهم حوالى ٧٠٪ أو ٨٠٪ من قيمتها ، ثم تقوم ببيع مالدتها على دفعات طول السنة وبهذه الطريقة تحصل على متوسط السعر . وفي نهاية السنة تدفع لهم باقى الثمن .

المنبحث التاسع

البيع التعاوني للقمح في كندا^(١)

١٣٥ — اشتهرت كندا بزراعة القمح وتعتبر من أولى البلاد التي تصدره إلى أوروبا. وقد اهتم تجار القمح في كندا بضعف الزراع وجهلهم، فأسسوا المخازن في القرى لتخزين القمح وتصريفه في الوقت المناسب، وربحوا من وراء هذه الطريقة أرباحاً طائلة على حساب الزراع، فلم يجد الزراع وسيلة تخلصهم من هذه الحالة السيئة إلا تأسيس مخازن لتخزين القمح أسوة بما فعله التجار. وقد توجت حركتهم بتأسيس « شركة منتجى القمح » تقوم بتصريف القمح في مقابل عمولة تتقاضاها.

وقد قامت حكومة مانيتوبا بتأسيس المخازن في القرى وبعدئذ اشترت الشركة معظم هذه المخازن وتابعت شراء غيرها كلها وجدت سيلاً. وبعد مدة تأسست شركتان إحداهما في ولاية البرتا وثانيتهما في ولاية ساسكتشوان. ولكن الشركتان لم تعمل لصالح المنتجين كما كان منتظرا. فعمدوا إلى تأسيس ثلاث جمعيات تعاونية لمنتجى القمح في ولاية مانيتوبا وساسكتشوان والبرتا وكانت تعرف هذه الجمعيات « Wheat Pools » وقد توحدت إدارة هذه الجمعيات في إدارة واحدة تتولى تصريف القمح.

أنظر Hibbard, B, H, Marketing of agricultural Products ومجلة

التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٢٧.

المبحث العاشر

بيع الفاكة تعاونيا في مصر

١٣٦ - زادت مساحة الأراضي المزروعة بساتين الفاكة في السنوات الأخيرة زيادة مطردة أفضت إلى كثرة الانتاج وهبوط أسعار هبوطا أضر بالمنتجين ضررا بليغا . فلم يجدوا طريقا يخلصهم من هذه الحالة السيئة ويساعدهم على تخفيض نفقات الانتاج وتصريف الثمار بما يتفق ومصالح الزراع إلا تأسيس الجمعيات التعاونية . وأولى الجمعيات في هذا الميدان جمعية الفيوم التعاونية التي أسست في عام ١٩٢٢ وقامت بتصريف ثمار أعضائها في الأسواق المحلية بأثمان مريحة عما شجعها على تصدير الثمار خارج القطر ، فوجدت سوقا رائجة وبأثمان مرتفعة . فكان هذا العمل مشجعا لأهل مديرية القليوبية ، فأسسوا جمعية على نمط جمعية الفيوم في سنة ١٩٣٤ . ولما رأى منتجو الفاكة في مديرية المنوفية نجاح الجمعيتين السابقتين ، اتفقوا على تأسيس جمعية لهذا الغرض نفسه . وتلتبع هذه الجمعيات في محاسبة أعضائها بنسبة عدد ما صدر من الصناديق لكل عضو .^(١)

المبحث الحادى عشر

تجارة الخضر والفاكة في مصر

١٣٧ - تعتبر الزراعة في مصر أهم وجوه المعاش وتدور حولها الحياة الاقتصادية وتعتمد الثروة الأهلية على محصول واحد هو القطن . وقد أظهرت الأزمة العالمية فساد هذا النظام وما يطول على نظام التخصص من مثالب

(١) مجلة التعاون، عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

وما يجره عليها من أزمات متوالية ، فقد هبطت أسعار القطن إلى حد أصبح لزاما إتباع سياسة ترمي إلى تنويع الحاصلات ، لأن البقاء على محصول واحد فيه ضياع للثروة الأهلية ، ومن ثم أقبل الكثيرون في السنوات الأخيرة على التوسع في إنتاج المحاصيل الأخرى كالفاكهة والحبوب والخضر كما وجهوا شيئا من عنايتهم إلى الألبان فترتب على ذلك أن زادت هذه الموارد عن حاجة الاستهلاك المحلي مما أدى إلى هبوط أسعارها .

والطريقة المثلى للاستفادة من هذه الموارد بقدر ما تسمح به الظروف هو تحويلها إلى منتجات صناعية عن طريق ادخال الصناعات الزراعية وتوسيع نطاقها ^(١) مع العلم بأنه ميسور قيام هذه الصناعات حيث تتوفر شروط نجاحها في مصر لوجود اليد العاملة بأجور زهيدة ورؤوس الأموال . والآن وقد تحقق بعض ما كنا نغنيه من تنويع الحاصلات إلى حد كبير ، فقد أصبح لزاما البحث عن وسائل تصريف الفائض بعد حاجة الاستهلاك المحلي وفتح أسواق جديدة لها حتى لا يضار المنتجون من كثرة تكبدس تلك المحاصيل في الأسواق المحلية وهبوط أسعارها مما يؤدي إلى إعادة تضيق تلك المساحات مرة أخرى . ولقد كانت حالة أسواق الفاكهة والخضر مبعثرة في أنحاء القاهرة التي تعتبر أهم مراكز لاستهلاك هذه المحاصيل ، وكان لكل نوع سوق خاصة به . فلم تر الحكومة وسيلة لاصلاح هذه الحالة إلا عن طريقين أحدهما التصريف المحلي وذلك لا يتيسر إلا بإنشاء سوق مركزي لجميع أنواع الخضر والفاكهة في القاهرة يكون في مركز متوسط وقد صدر في نوفمبر سنة ١٩٣١ مرسوم بآانون رقم ١٥٠ سنة ١٩٣١ بشأن تنظيم تجارة الجملة للخضر والفاكهة بمدينة القاهرة . وصدر قرار وزاري رقم ٩٦ سنة ١٩٣١ بتعين مكان للتعامل بالجملة في الخضر والفاكهة بمدينة القاهرة . وخصص له السوق الواقعة بحي المدبولى

(١) مذكرة ادارة الصناعات الزراعية - بوزارة التجارة .

بالقاهرة . ثم صدر قرار وزارى رقم ٩٧ لسنة ١٩٣١ . خاص بالادارة ونظام العمل فيه .

١٣٨ — ولقد ترتب على وجود هذا السوق تنظيم تجارة الحضر والفاكهة بعد ان كانت فوضى لا ضابط لها . فتمت المادة الثالثة (١)
(١) تقرير أنواع وأشكال ومقاسات المبوات .
(٢) تحديد وحدات التعامل .
(٣) تحديد فئات المعولة على عمليات البيع والشراء .

ونصت المادة الرابعة ان تنتخب كل من اللجنتين المذكورتين في المادة السابقة اثنين من أعضائها أحدهما من المنتجين والآخر من التجار تتكون منهما ومن مفقش السوق كرئيس لجنة تكيم للنظر في المنازعات التى يتفق أصحاب الشأن على طرحها عليهم للفصل فيها بصفتهم محكمين مفوضين بالصلح .
ونصت المادة السادسة — تكون جميع عمليات البيع والشراء داخل الشون بالوحدات المقررة بالسوق ويجب على كل حال أن يكون التعامل فى جميع الأصناف بالوزن أو بالعد .

المادة السابعة — تكون عمليات البيع والشراء فى البضاعة المعروضة بالممارسة أو بالمزاد العلنى طبقا لرغبة البائع .

المادة الثامنة — لا يسمح لأحد غير الوزائين المعيّنين من قبل وزارة التجارة والصناعة بأجراء أى عملية وزن داخل السوق . وتكون عمليات الوزن بواسطة موازين الوزارة .

وقد جهزت السوق بالمخازن المستوفاة الشروط الصحية يستأجرها

المتجرون للحضر والفائدة والتجار بالجملة . وبذلك لا تتعرض المنتجات
للتلف أو العطب .
ثانيتهما - تشجيع تجارة الصادرات حتى تلقى رواجاً في الأسواق الخارجية .
وسأبقى الكلام عليهما فيما بعد .

١٣٩ - طرق بيع الفائدة والحضر

يحدث تصريف الفائدة والحضر بأحدى الثلاث طرق الآتية :
الأولى - قد يبيع المنتج المحصول قبل نضجه بمدة طويلة سواء بالكمية
أو بالمساحة بللزاد أو بطريقة المساومة إلى التجار ، وهؤلاء يتولون شحن
المحصول ، عند نضجه إلى الأسواق وبيعه فيه لحسابهم في محالهم إذا كان لهم
محلات أو في محلات غيرهم من التجار مقابل عمولة .
الثانية - قد يرسل المنتج المحصول إلى السوق لبيعه لحسابه بواسطة مفسر
مقابل عمولة ، مع ملاحظة أن هذه الطريقة لا تصلح إلا للكميات الصغيرة
أما الكميات الكبيرة فلا يمكن اتباعها إلا إذا كان المنتج مالكا لخزون في
السوق وهذا غير ميسور إلا للتجار .
الثالثة - يحمل المنتج محصوله على دابته أو عربته ويقوم بنفسه ببيعه
مباشرة إلى المستهلكين .

المبحث الثاني عشر

الأغراض التي يحققها إنشاء

سوق مركزية لتجارة الفاكهة والخضرة^(١)

١٤٠ - يحقق السوق المركزي الأمور الآتية :-

١ - التنظيم التجاري :

(١) توحيد الأسعار . يلجأ المنتجون إلى الأسواق المركزية لبيع منتجاتهم فيها بالجملة وبذلك يساعد تركيز المنتجات إلى توحيد الأسعار بدلاً من تفاوتها تبعاً لعدد الأسواق ، لأن كل سوق يعتبر وحدة قائمة بذاتها ، كذلك يسهل التركيز على تاجر التجزئة شراء حاجاته في زمن قصير بدلاً من البحث عن السلعة المطلوبة في جهات مختلفة .

(٢) يستأجر التجار أما كن مقسمة بالسوق بأجر زهيد ، وبذلك تنقص نفقاتهم .

(٣) يتل السوق مكاناً متوسطاً قريباً من محطة السكة الحديد وطرق النقل المختلفة فتقل بذلك نفقات النقل .

(٤) يقام بجوار السوق غازن مهواة ومبردة لتخزين ما يزيد عن حاجة الطلب اليومي ، ليفسر عرضها في اليوم التالي بحالة جيدة وبذلك لا تكون السلع عرضة للتلف .

(٥) تحديد البيع في مكان معين يضطر البائع المتجول إلى ارتياد هذا السوق للشراء منه ، فلا يستطيع الأفلات من يد دأته . فقد كان من

(١) نشرات وزارة التجارة والصناعة المخصصة بهذا الموضوع .

السهل على المدين أن يماطل في دفع ما عليه ، ويلجأ إلى سوق أخرى غير التي يوجد بها دائته .

(٦) يتسج عن تحقيق الأغراض السابقة نقص النفقات والبيع بأسعار مناسبة ، وتلافي الخسارة الناشئة من تلف المنتجات ، أو من توقف البائع عن الدفع .

(٧) تعيين مواصفات خاصة لعبوات كل نوع من المحاصيل التي تباع في السوق تحفظه من التلف وتسهيل التعامل ، لأنه إذا كان الصنف معبأ في صناديق أو أقفاص أو أكياس نموذجية ذات سعة معينة أمكن التعامل في الكميات الكبيرة في أقل وقت ممكن .

(٨) تعمل الحكومة على توحيد وتنظيم وحدات التعامل بالسوق . فلا يختلف وزن القنطار من صنف معين عنه من صنف آخر . كما لا يتغير وزن القنطار من الصنف الواحد بتغير نسبة العرض للطلب . ولا تكون المائة من صنف يباع بالعدد مائة وعشرين ، ومن صنف آخر ثلاثمائة .

(٩) كانت عملية الوزن محلاً للشكوى من المتجين . ولكن إنشاء السوق الحكومية وضع الأمور في نصابها حيث يقوم الموظفون بإجراء هذه العملية ، فيضمن التعاملون صحة وزن الكميات التي يتعاملون فيها . وتسلم لكل من البائع والمشتري صورة طبق الأصل من بيان الوزن لتكون مستنداً بيد كل منهما للمحاسبة بوجهه وتفرض على العميل أن يقيد بدفترته جميع الصفقات التي تتم عن طريقه وما يتقاضاه عنها من عمولة حتى يمكن الرجوع إليها عند الحاجة .

(١٠) تستطيع إدارة السوق الموحدة المنظمة من عمل نشرات بها إحصائيات دقيقة عن حركة التجارة وأسعار كل صنف ، فإذا ما انتشرت

هذه الأسواق في المدن الكبرى أمكن المنتجون والمهنتات الزراعية العامة الإسترشاد بهذه الإحصائيات في السياسة الزراعية وتوزيع الإنتاج توزيعاً اقتصادياً للاستفادة من حاصلات الأراضي على أتم وجه .

ب - المحافظة على الصحة العامة :

يسهل إنشاء السوق الحكومية تحقيق الفوائد الصحية الآتية محافظة على صحة جمهور المستهلكين وكذلك المتعاملين الذين يؤمنونها .

١ - تكون السوق مستقلة تماماً عن المباني فلا تصير موضع شكوى السكان المجاورين لها إذا كانت ملتصقة أو ملحقة بمبانيهم مما يؤثر على الصحة العامة .

٢ - اتساع أماكن السوق وتهويتها وتوفير أسباب تنظيفها : للخضر والفاكهة يمنع تلوثها كما يجعل هذه الأماكن صحية لا يصيب المتعاملين ضرر من الإقامة بها أثناء البيع والشراء .

٣ - تنشأ بجوار السوق حظيرة لإيواء الحيوانات ولا يسمح بقاؤها داخل السوق إلا المدة الكافية لتفريغ حولتها أو تحميلها . وبهذه الطريقة يمكن تلافي الأضرار التي قد تحدث من ترك هذه الحيوانات بالسوق مدة طويلة .

٤ - تركيز سوق الجملة للخضر والفاكهة في مكان واحد يساعد على مراقبتها من الوجهة الصحية للتأكد من نظافتها ومن صلاحية الأصناف المعروضة بها للاستهلاك . هذه المراقبة تكون غير ميسورة وغير مجدية في الأسواق المتفرقة .

ج - التنظيم والمراقبة الفنية :-

يمكن بواسطة إنشاء السوق الحكومية إيجاد العديد السكاني بها من الموظفين

الزراعيين والفنيين . ووجود هؤلاء يمكنهم من مراقبة ظواهر كثيرة ومقارنتها بعضها البعض ، ولفت نظر السلطات الحكومية الزراعية والتجارية إلى أمور لا يسئل على عدد كبير من الموظفين المتفرقين في مناطق الانتاج ملاحظتها وتلخص ملاحظاتهم في الأمور الآتية :

٢ (يستطيع هؤلاء الموظفين تعرف ما يمتاز به نوع معين مما يرد من منطقة خاصة في صفاته على غيره مما يرد من المناطق الأخرى ، وبذا يمكن للسلطات الزراعية دراسة أسباب هذا الامتياز . وهل يرجع الى نوع التربة أو الى العناية في انتفاء التقاوى أو الى استعمال طريقة خاصة في الري أو التسميد . وقد ينتج من هذا البحث رفع مستوى ناتج هذا النوع في غير هذه الجهة . وإذا تعذر ذلك وكان هذا الامتياز راجعا إلى طبيعة الأرض أو إلى ظروف محلية عمل على تركيز زراعته في هذه الجهة .

٢ - قد تشتهر بعض المناطق في انتاج نوع معين من المحاصيل وعلى مر الزمن تتلاشى هذه الشهرة تدريجاً نظراً لانحطاط درجة النوع ، ولا يكون من السهل على غير الرجل الفنى المقيم بالسوق ملاحظة ذلك واختار السلطات الزراعية لاتخاذ الاجراءات الكفيلة للاحتفاظ بمزايا النوع .

٣ - يرغب الفنيون بالسوق المحاصلات عند عرضها لطبيع ، وقد يلاحظ هبوط سعر بعضها نتيجة لامحال متعجها في عمليات جمعها أو تعبئتها نظراً لجهلهم بالأمور الفنية فيرشدهم إلى الطريقة المثلى .

٤ - تعرض الرسائل إلى ترد الى السوق في بدء كل موسم على الموظفين المختصين ، وقد يكون ورود هذه الرسائل مبكراً عن بدء الموسم العادى لنوع من المنتجات تريح البلاد من تصديره في هذا الوقت إذا كانت الكمية تسمح

بذلك ، فيلفت الفنيون نظر الجهات المختصة لمعرفة أسباب التبكير . فإذا كانت زيادة الاتاج ميسورة نشرت الدعوة لذلك بين المنتجين واستفادت البلاد من ذلك .

ولما اتسعت مدينة القاهرة وزادت كمية الاستهلاك من المواد الغذائية بزيادة عدد السكان ضاقت السوق على مستهاقي اضطرت الجهات المختصة إلى الترخيص ببيع بعض الأصناف في محلات خارجة عن منطقة السوق . وتمشيا مع هذه الرغبة صدر قرار وزير التجارة والصناعة رقم ١ بتاريخ ٢٤ أكتوبر سنة ١٩٣٥ بإنشاء سوق أخرى بجهة أثر النبي تباع به الأنواع الواردة من مزارع المنطقة قبلى القاهرة .

المبحث الثالث عشر

تصدير الخضر والفواكه المصرية الى الخارج (١)

١٤١ - رأينا في بند ١٣٧ أن اعتماد البلد على محصول واحد وما ينطوى عليه من معائب دعا إلى التبكير لاتباع سياسة ترمي إلى تنويع المحاصيل لأن الاستمرار على محصول واحد فيه ضياع للفروة الأهلية ، ومن ثم أقبل الكثيرون في السنوات الأخيرة على التوسع في إنتاج المحاصيل الأخرى كالفواكه والخضر التي زاد المزارع منها زيادة محسوسة وصار محصولها يفيض عن حاجة الاستهلاك المحلي . والآن وقد تحقق الغرض الذي كنا نرعى إليه من حيث تنويع المحاصيل أصبح من الضروري البحث عن وسائل تصريف فائض هذه المحاصيل في الأسواق المحلية وإيجاد أسواق خارجية لتصريفها . وإذا أردنا نعرف أنواع الخضر والفواكه المصرية التي يمكننا تصريفها في الأسواق الخارجية وجدنا أنها تنقسم إلى نوعين :-

(١) مذكرة إدارة الاسوان بوزارة التجارة والصناعة .

(١) محاصيل لا منافس لها .

(٢) محاصيل لها مثل في البلاد الأخرى وعرضة للتنافس الاجنبية ولو أن المحاصيل المصرية قد تمتاز عنها بما اختصت به من مزايا وصفات طبيعية فضلا عن زخنها .

أولاً - اذ نظرنا الى الأول وجدنا أن الجو المصري يساعد على إنتاج أنواع كثيرة من الخضر في فصل الشتاء . لا يتيسر إنتاجها في معظم الممالك الأوروبية في هذا الفصل . وإذا تيسر إنتاجها في بعض البلاد فإن هذا يتطلب نفقات باهظة وجهود متواصلة لا قبل للزراع على تحملها . من ذلك يبين لنا رجحان كفتنا لو استطينا توريد هذه المحاصيل الى الأسواق الأوروبية في فصل الشتاء . ومن أم هذه المحاصيل البصل والثوم والبطاطس والطماطم والبسلة والفول الرومي والخرشوف وغير ذلك من الخضر الطازجة . والبصل المصري معروف في الأسواق الأوروبية من عهد قديم ، وإن ما يصدر من البطاطس والطماطم والبقول والثوم والخضر لا يزال تصديرها على نطاق ضيق وإلى أسواق محدودة .

وقد كان الأمل كبير في تصريف هذه المحاصيل نتيجة لظروف مصر الخاصة في إنتاجها في الأوقات التي يندر وجودها في البلاد الأوروبية لو كانت الأمور تسير سيرها الطبيعي دون وضع عقبات وتقرير شروط كالتى تضعها الدول كشرط الدفع نقدًا منعا لتسرب رؤوس الأموال إلى الخارج ، وكذا انظام الحصص الذى شاع أمره بين الدول وغير ذلك من الاجراءات المقيدة لحرية التجارة والمرقلة لحركة المعاملات .

أما النوع الثانى فيدخل ضمنها الموز والبلح والبرتقال واليوسفي وهذه لها مثيلاتها تنافسها في الأسواق الخارجية ولا سيبل لتفوقها إلا بالعمل على

الاكثار من زراعة الأنواع الممتازة منها بأقل ما يمكن من نفقات الإنتاج مع الاقتصاد في مصروفات التصدير حتى تستطيع أن تقف أمام مثيلاتها من منتجات البلاد الأخرى التي توطنت فيها هذه المحاصيل .

وبما أن الموالح تعتبر من أهم المنتجات التي أقبل المنتجون على زراعتها بحيث أصبح من الضروري البحث عن أسواق لها في البلاد الأجنبية ، فقد وجهت وزارة التجارة والصناعة اهتماما كبيرا في سبيل ترويج هذه الثمار في الأسواق الخارجية . وهي جادة في تعرف الأسواق التي تروج فيها الثمار المصرية وفي تحسس النافذ لتصرفها^(١) .

١٤٢ — وقد نصحت تجارة الصادر في هذه الثمار إلى حد يدعو إلى التفاؤل كما يتبين من الجدول الآتي : —

سنة ١٩٢٢	كان مقدار المصدر من البرتقال	١٢٣٨٨٩٩	صندوقا
سنة ١٩٣١	» » » » »	٢٦١٦٤٥٠	»
سنة ١٩٣٢	» » » » »	٣٥٢٤٥٩٩	»
سنة ١٩٣٣	» » » » »	٤١٩٩٩١٥	»
سنة ١٩٣٤	» » » » »	٥١٢٩٤٢٢	»

ويتبين لنا من أن استهلاك الفاكهة قد زاد بسرعة في جميع البلاد الأوروبية ومع أن هذه الزيادة قد حدثت أثناء الأزمة الاقتصادية التي أضعفت القوة الشرائية للأفراد ، فإن هذا يبعث إلى التفاؤل إذا تحسنت الحالة الاقتصادية ، إذ زادت كمية الاستهلاك من الفواكه وبخاصة الموالح في المدة الأخيرة ولوحظ على الرغم من النقص الكبير في التجارة الدولية في سني الأزمة فإن تجارة الموالح لم تنقص بل على العكس زادت زيادة مطردة ، فبعد أن كان متوسط الصادرات منها ١:٥٩٣.٠٠٠ طنا سنويا في مدى الخمس

(١) مذكرة إدارة الأسواق ووزارة التجارة والصناعة

سنتين السابقة للازمة (١٩٢٥ - ١٩٣١) أخذ هذا المتوسط في الازدياد حتى بلغ ٢٠٩٠٣٠٠ طنا في ١٩٣٣ أى بزيادة ٤١٠٣٠٠٠ طنا أى بنسبة ٣١٪ والجدول الآتى يبين أسماء البلاد الرئيسية المتعجة للبوالج والكميات المصدرة منها بالطن .

(مستخرج من قسم الإحصاء بوزارة التجارة والصناعة)

٢٥-٢٩ متوسط	١٩٣٠	١٩٣١	١٩٣٢	١٩٣٣	١٩٣٤	البلد
٣٥٦٦٠٥	١١٠٧٦٩٠	٨٦٩١٣٨	٨٩٥٩٥٣	١٠٠٧٣٨٨		إسبانيا
٢٥٠٣١٩	٤٠٥٠١٣	٣٨٥٠١٧	٢٠٧٥٦٩	٤١٧٣٢٧		إيطاليا
١٢٤٨٤٠	٨٩٠٢٢	١٨٠٢٤٣	١١٨٠١٤	١٢٥٩٨٠		الولايات المتحدة
٧٢٦٤١	١٠٠٤٢٧	٩١١٣٢	١٢٢٧٤٣	١٤٧٧١٥		فلسطين
١٥٥٤٠	٢٩٢٤٠	٦٢٨٠٠	٦٣٧٠٠	٨٤٣٩٠		البرازيل
٢٥٥٣٩	٥٩٤٩٣	٥٨٠٨١	٩٠١٦٥	٧٠٧٣٢		الاتحاد السوفياتي
٢١٥٤٢	٣٢١٧٤	١٩٩٠٥	١٥٥١١	٢٢٦٦١		الجزائر
١٥٧٧٧	١٣٣٧٩	٩٧١٤	١٤٥٧٦	٢٣٠٥٨		اليابان
٤٦	٢٦	٦٥	١٩٠	١٠٦٦	٢٨٦٧	مصر
٢٠٣٨٥١	٢٣٠٠٣٦	٢٢٦٩١٥	١٨١٤٨٠	١٩٠١٨٣		بلاد أخرى
١٥٩٣٧٠٠	٢٠٥٢٥٠٠	٩٠٨٠٠٠	١٧٧٩٩٠٠	٢٠٩٠٣٠٠	٢٨٦٧	المجملة

١٤٣ — وعلى الرغم من أنه يوجد بمصر ما يزيد على ٢٥٧٧١ فداناً مزروعة
برتقال ويوسفي ^(١) . فإن الكميات التي صدرت في موسم ١٩٣٤ — ١٩٣٥ لم
تتعد ٥٠٠ ر . ٤ صندوقاً من اليوسفي والبرتقال والتارنج . وهذه الكمية قليلة
جداً إذا قورنت بالمساحة المزروعة . ويعزى السبب في قلة الكميات المصدرة
بالنسبة لمحصول القطن المصرى إلى عوامل كثيرة أهمها ما يأتى :

أولاً — حاجة الاستهلاك المحلى بعد أن كان جل اعتماد القطن على الفاكة
المستوردة من الخارج .

ثانياً — عدم تجانس النوع فى الحديقة الواحدة . لأن الحديقة الواحدة
تتضمن على أصناف عديدة غير متجانسة حتى فى النوع الواحد من الثمار ،
ويتعذر التفرقة بين أنواع الفاكة الواحدة . وهذا من شأنه يعرقل حركة
التصدير الى الخارج .

وهذه الحقيقة لم تغفلها وزارة التجارة والصناعة وأثيرت فى لجنة التعاون
المشترك ، فاصدرت وزارة الزراعة قانون مراقبة المشاتل الذى بدى بتنفيذه
منذ سنة ١٩٣٢ ومن ذلك الوقت اتجه نظر المنتجين الى زراعة الأصناف
المطلوبة فى الأسواق الخارجية .

ثالثاً — عدم تركيز بساتين الموالخ فى مناطق متقاربة ، فضلاً عن صغر
مساحة الحدائق الموجودة الآن . هذه الأسباب تجعل مسألة التصدير صعبة
وشاقة ، لأن عملية تصريف الحاصلات الزراعية يسبقها عمليات جمعها
وتركيزها ، ونظراً لأن محصول الفاكة يأتى من مساحات صغيرة مبعثرة
هنا وهناك وعلى مسافات بعيدة يقتضى تركيزها فى مراكز التعبئة نفقات

(١) الثمرة السنوية للمساحة المزروعة أصناف المحاصيل أثناء السنة

الزراعية (١٩٣٤ - ١٩٣٥)

باهظة، وعدم تركيز الفواكه يضطر المصدر المصري الى التجول باحثاً عن الأصناف المطلوبة طبقاً لما سبق له التعاقد عليه . فضلاً عن زيادة النفقات التي يتكبدها المصدرون وضياح جهودهم سدى ، فأن معظم الأدوات والآلات المستعملة في عملية التعبئة لتصدير تستورد من الخارج بكميات محدودة . كما أن جل انتاجنا في تعبئة الموالح على العمال الأجانب الذين يتقاضون أجوراً عالية ويترتب على ذلك ارتفاع ثمن التكلفة للموالح المصدرة . بينما في البلاد الأجنبية تزرع الموالح في مساحات كبيرة تسهل عملية تركيز الثمار ، فلا يضطر المصدر إلى التنقل في عدة جهات ولا يتحمل نفقات كما يتحمل المصدر المصري . كما وأن البلاد التي رسخت فيها تجارة صادرات الموالح أنشأت المصانع لصنع الأدوات والآلات اللازمة لتهيئة الفواكه للتصدير . هذا علاوة على وجود الرجال الفنيين الذين حذقوا هذا العمل .

اعداد الفواكه للتصدير

١٤٤ - عملياً جنى الثمار أولاً إلى العمليات وأهمها لأن صنف الثمار المصدرة قد يكون سيئه الإهمال في عملية القطف لجعل العمال وعدم تقديرهم لأهميتها ، الأمر الذي يترتب عليه تشويه شكلها ، كما يعزى تلف الثمار إلى نقص في الرقابة على هؤلاء العمال أو لاستعمال أدوات غير صالحة للغرض المطلوب .

وحيث أن عماد التجارة الأمانة . وتجار الواردات يعقدون الصفقات ويعتمدون في تقدير أثمان مشترياتهم على سابق خبرتهم بالأصناف وبالعلامة التجارية المرقومة بها السلعة ، وعلى أمانة المصدر في فرز وتوزيع والتعبئة التي حصل الاتفاق عليها . وتتم تجارة الصادر في الموالح بالآدوار الآتية :

(١) عملية قطف الثمار .

(٢) د التهوية .

(٣) د التنظيف .

(٤) د الفرز .

(٥) د الملف .

(٦) د التدرج .

(٧) د التعبئة .

(٨) د النقل .

حماية القطف : يجب أن يكون قطف الثمار مراعاة فيه النظافة التامة ، وتكون الثمار خالية مما يشوه منظرها .

حماية التهوية : يجب أن توضع الثمار في مخازن مستوفاة لشروط التهوية بحيث تكون بعيدة عن أشعة الشمس ورطوبة الجو والمطر .

عملية التنظيف : كثيرا ما يعلق بثمار الفاكهة الاتربة التي تغطي سطحها ، ولذا يجب أن تغسل لتكون خالية من الأوساخ التي تعلق قشرتها .

عملية الفرز : يقصد بالفرز ابتقاء الثمار الجيدة واستبعاد الثمار التي لا تصلح للتصدير .

عملية التدرج : الغرض من عملية التدرج ترتيب الثمار الى رتب .

عملية التعبئة : الغرض منها وضع ثمار الموالح بحيث تكون متماثلة النوع والصنف والحجم .

تنظيم تجارة الحبوب في مصر المبحث الرابع عشر

- ١٤٥ - أنشئ ساحل لانتلال بمدينة الاسكندرية بقرار وزارى رقم ٢٧ بتاريخ ٦ أكتوبر سنة ١٩٣٤ وأجرى تعديله بمقتضى قرار وزارى رقم ٨٦ لسنة ١٩٣٤ بإنشاء سوق لتجارة الحبوب بساحل الاسكندرية
- وقد نصت المادة ١٤ - على اختصاص لجنة السوق كما يأتى : -
- (١) تقرير نظام عرض عينات البضاعة .
 - (٢) تعيين الأساس الذى بمقتضاه تم العمليات بالسوق بالنسبة لنوع كل صنف ودرجته ومعدل نظافته .
 - (٣) تحديد فئات العمولة وغيرها .
 - (٤) تحديد مواعيد فتح السوق وإغلاقها .
 - (٥) وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأثمان التى تستحق لوجود خلاف عند الحكيم .
 - (٦) القيام بالاختصاصات الأخرى الواردة بهذا القرار .

نظام التعامل

- ١٤٦ - كل صفقة تمقضى فى السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار .
- المادة ٢٤ - لا يجوز التعامل فى السوق إلا فى بضاعة حاضرة وبين الأفراد المدرجة أسماؤهم فى قائمة السوق .
- المادة ٢٥ - على البائعين عرض عينات بضائعهم فى السوق طبقا للنظام الذى تقره لجنة السوق ويحصل الاتفاق المبدئى على السعر بمراعاة النوع والدرجة ومعدل النظافة للعينة المعروضة .
- المادة ٢٦ - مشتري بضاعة ما يكون على أساس عينة تستخرج من

البضاعة المبيعة بواسطة المشتري أو عماله وتستحضر في السوق وعند وجود التوافق بين تلك العينة والعينة المعروضة يتم الاتفاق بين البائع والمشتري .
مادة ٢٧ — عند حصول الاتفاق النهائي طبقا لما ورد بالمادة السابقة يكتب الطرفان عقد بيع بالصفحة التي تم عليها الاتفاق على النموذج خاص نصه وزارة التجارة والصناعة يكون شاملا لشروط تسليم البضاعة وميعاد دفع الثمن ويذكر به رقم المكان الذي به البضاعة .

مادة ٢٨ — تقسم عينة المشتري المستخرجة من البضاعة التابع عليها الى قسمين يوضع كل منهما في حرز خاص تقرر نوعه لجنة السوق ويختم عليهما كل من البائع والمشتري ويرصد عليه رقم العقد وتاريخه ونوع ودرجة البضاعة المبيعة ومعدل نظائرها ويحفظان لدى مفش السوق :

مادة ٢٩ — تتناول منطقة تسليم البضاعة حدود ساحل الغلال بالاسكندرية .
واذا كانت البضاعة المراد تسليمها على رصيف القبارى فعند حصول أى خلاف عند التسليم يتعلق بالرسالة كلها أو بجزء منها يجب على المشتري بحضور البائع أو مندوبه أن يأخذ عينة من البضاعة موضوع الخلاف بالنسبة التي تحددها لجنة السوق . وهذه العينة توضع في وعاء خاص وتختم وتحفظ في إدارة السوق وتتخذ هذه العينة أساسا للبضاماة باعتبارها ممثلة للبضاعة المسلمة .
مادة ٣٠ — يحسب وزن الأردب من كل صنف من الأصناف المتعامل

فيها داخل السوق كما يأتي :

الصف	وزن الأردب بالكيلوجرام	صنف	وزن الأردب
القمح	١٥٠	الحمص	١٥٠
الفول	١٥٥	السمسم	١٢٠
الفول المجروش	١٤٤	البرسيم	١٥٧
الفول السوداني	٠٧٥	بذرة الكتان	١٢٢
العدس الصحيح	١٦٠	القرطم	١١٣
العدس المجروش	١٤٨	التبن (بالجل)	٢٥٠
قشر عدس	٢٢٠٥	التخالة (بالأردب)	٦٧٠٥
الشعير	١٢٠	فريك	١٤٠
الأذرة الشامي	١٤٠	لوييا ناشفة	١٢٠
الأذرة الرفيعة العويجة	١٤٠	أرز مبيض	٢٠٠
أذرة شامي ناب الجبل بالقوالح	١٩٠	د شعير	٢٩٤
الحلبة	١٥٥	بسلة ناشفة	١٦٠
الترمس	١٥٠	قرص	٩٨

مادة ٣٢ — لا يجوز التعامل في الحبوب المنصوص عنها في القرار داخل السوق إلا بطريق الوزن والأصناف التي تزيد الكميات المبيعة منها عن الحد الذي تقررته الوزارة لا توزن على موازين الحكومة إلا إذا تمت العمليات الخاصة بها طبقاً لأحكام هذا القرار .

مادة ٣٣ — تقيّد عمليات السوق في جدول خاص وتعلق في مكان ظاهر بالسوق .

مادة ٣٤ — تدبّع وزارة التجارة والصناعة في نفس اليوم التسعيرة .

التحكيم في المنازعات

١٤٧ - يفصل في المنازعات التي تحدث بين المتعاملين طبقاً للقواعد المقررة المادة ٣٥ - يكون الفصل في جميع المنازعات التي تقع بين المتعاملين في السوق بالنسبة للأعمال التي يجرونها أو العقود التي تتم فيها بطريق التحكيم طبقاً للقواعد المقررة في هذا القرار إذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن ويكتب الاتفاق على أنموذج خاص تقدمه الوزارة .

المادة ٣٩ - يشترط لمرضى النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فصلية (بيع أو تراد أو تسليم أو تسلم) اجريت في السوق .

المادة ٤٠ - المحكمون غير مفيديين بلاجراءات والقواعد القانونية فيما عدا ما هو منصوص عنه في هذا القرار وعليهم دائماً مزاغة العرف التجاري المادة ٤١ - على لجنة التحكيم أن تصدر قرارها على وجه الاستقبال بعد سماع أقوال الطرفين

المادة ٤٢ - تفصل لجنة التحكيم في مطابقة البضاعة للعينة مع عدم التقييد بالبيانات الموضوعة على الوعاء المحفوظة به .

وتراعى في المضاهاة ما يأتي :

١) وجود التطابق في النوع .

٢) وجود التطابق في الدرجة .

٣) وجود التطابق في معدل النظافة .

المادة ٤٣ - على لجنة التحكيم أن تراعى في إصدار قراراتها القواعد الآتية :

أولاً - إذا وجد الخلاف في معدل النظافة كان للبشترى الحق في انقاص الثمن بمقدار نقص معدل النظافة مضافاً إليه تكاليف التنظيف طبقاً للتعريف التي تحددها لجنة السوق .

ثانياً -- إذا ظهر الخلاف في النوع أو في الدرجة كان للبائع حق توريد كمية من النوع والدرجة المتفق عليهما تعادل الكمية المرفوضة في ميعاد لا يتجاوز ٢٤ ساعة من وقت ظهور الخلاف أو من تاريخ صدور قرار لجنة التحكيم طبقاً للقواعد التي تضعها لجنة السوق وتقرها الوزارة .

ثالثاً - في حالة رفض المشتري إستلام البضاعة أو تأخره في تسلمها في الميعاد المحدد رغم مطابقتها للعينة يكون ملزماً بالفرق الذي تحدده لجنة التحكيم طبقاً للقواعد التي تضعها لجنة السوق وتقرها الوزارة .

المادة ٤٤ -- قرار لجنة التحكيم نهائي . وعلى الطرفين المتنازعين تنفيذه بمجرد اعلانها به .

المادة ٤٥ -- يسقط الحكم في التحكيم إذا مضت مدة ٤٨ ساعة من وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفضس السوق بأوجه الخلاف وطلب التحكيم .

المادة ٤٦ -- يقوم المحكمون لوظيفة التحكيم دون مقابل .

المبحث الخامس عشر

إنشاء سوق لتجارة الأرض بساحل رشيد

١٤٨ - لم يقف مجرد وزارة التجارة والصناعة وعنايتها عند تشجيع زراعة الفاكه والخضر وتنظيم تجارة الحبوب بما يضمن صالح المتعاملين ، بل عملت أيضاً على تنظيم تجارة الأرض فصدر قرار وزاري في ١١ نوفمبر سنة ١٩٢٤ بإنشاء ساحل للأرض والحاصلات المصرية بمدينة رشيد . واتماماً للفائدة صدر قرار وزاري رقم ٨٤ لسنة ١٩٣٤ بإنشاء سوق لتجارة الأرض بساحل رشيد يديره موظف من قبل وزارة التجارة يعاونه مستخدمون ، وتشكل لجنة السوق

سنويا من مفتش السوق أو من يقوم مقامه ومن ستة أعضاء تعيينهم وزارة التجارة من المشتغلين بتجارة الأرز أو بصناعته ومن متجيه ويكون تعيينهم طبقا للشروط المنصوص عنها في المادة الثانية من القرار المذكور .

وتنص المادة الثالثة على اختصاص لجنة السوق ويكون من اختصاصها :-

(١) تقرير نظام عرض عيّنات البضاعة .

(٢) تعيين الأساس الذي تتم بمقتضاه العمليات بالسوق بالنسبة للصنف ومعدل النظافة

(٣) تحديد فئات العملة وأجور الشحالة .

(٤) تحديد مواعيد فتح السوق وإقفالها .

(٥) وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأمان التي تستحق لوجود خلاف عند التحكيم .

(٦) توقييع الجزاءات على المتعاملين في السوق للدخالفات التي يرتكبونها ضد النظام المقرر بالسوق أو قرارات لجنة السوق أو لجان التحكيم .

(٧) للجنة الحق في ابداء الرغبات والاقتراحات الخاصة بحماية محصول الأرز والصناعات المتصلة به وتنظيم الاتجار فيه واقتراح التدابير التي تكون في نظرها كفيلة بتحسين وضبط نظام التعامل في السوق .

المبحث السادس عشر

نظام التعامل

١٤٩ - يسير نظام التعامل طبقا لما يأتي :

المادة السابعة - تنص على أن كل صفقة تعقد في السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار .

المادة الثامنة - تنص على أنه لا يجوز التعامل في السوق إلا في بضاعة

حاضرة وبين الأشخاص الذين دفعوا الاشتراك السنوي المقرر للسوق .
المادة التاسعة - تحتم على البائعين عرض عينات البضاعة بالسوق طبقاً
للنظام الذى تقره لجنة السوق ويحصل الاتفاق المبدئى على السر بمرعاة
الصنف ومعدل النظافة للعينه المعروضة .

المادة العاشرة - تنص على أن يكون الشراء على أساس عينة تستخرج
من البضاعة المبيعة بواسطة المشتري أو عماله وتستحضر بواسطتهم فى السوق
وعند وجود التطابق بين تلك العينة والعينة المعروضة يتم الاتفاق النهائى بين
البائع والمشتري .

المادة الحادية عشر - عند حصول الاتفاق النهائى طبقاً لما ورد بالمادة
السابقة يكتب الطرفان عقد بيع بالصفقة التى تم عليها الاتفاق على أنموذج
خاص تصنعه وزارة التجارة والصناعة يكون شاملاً لشروط تسليم البضاعة
وميعاد دفع الثمن ويذكر به رقم السفينة أو المكان الذى به البضاعة .

المادة الثانية عشر - تقسيم عينة المشتري المستخرجة من البضاعة وهى التى
حصل التبليغ عليها إلى قسمين يوضع كل منهما فى حرز خاص تقرر نوعه لجنة
السوق ويختتم عليها كل من البائع والمشتري . ويرصد عليه رسم العقد وتاريخه
وصنف البضاعة المبيعة ومعدل النظافة ويحفظان لدى مفتش السوق .

المادة الثالثة عشر - إذا كان آخر يوم محدد لتسليم البضاعة يوم عطلة مقرر
فى السوق فيحصل التسليم فى اليوم السابق لذلك اليوم .

المادة الرابعة عشر - لا يجوز التعامل فى السوق إلا بطريق الوزن طبقاً
للنظام المقرر فى الساحل ولا توزن على موازين الحكومة الصفقات التى تمت
العمليات الخاصة بها بحالة تخالف أى حكم من أحكام هذا القرار .

المادة الخامسة عشر - يحسب وزن الأردب من الأرز ٣٣٥ أقة

المادة السادسة عشر — تفيد عمليات السوق في جدول خاص وتعلق في مكان ظاهر بالسوق.

وتوزيع التجارة والصناعة في نفس اليوم التسعيرة الرسمية .

المبحث السابع عشر التحكيم

١٥٠ — يفصل النزاع بين الطرفين كما يأتي :

مادة ١٧ — يكون الفصل في جميع المنازعات التي تقع بين المتعاملين في السوق بالنسبة للأعمال التي يجرونها أو العقود التي تتم فيها بطريق التحكيم طبقاً للقواعد المقررة في هذا القرار إذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن .
ويكتب الاتفاق على أنموذج خاص تعده وزارة التجارة والصناعة .

مادة ١٨ — تمد لجنة السوق سنوياً قائمة بعشرة من المحكمين يختارهم من الأشخاص الذين دفعوا قيمة الاشتراك السنوي في السوق . وتفصل في المنازعات التي تطرح على التحكيم لجنة تشكل من ثلاثة من المحكمين الواردة أسماؤهم بقائمة المحكمين يختار كل من الطرفين المتنازعين واحداً منهم والثالث يختاره مفتش السوق .

مادة ١٩ — على من له مصلحة في التحكيم أن يقدم أخطاراً لمفتش السوق مبيناً له أوجه الخلاف واسم العضو الذي يختاره في لجنة التحكيم وعلى مفتش السوق بمجرد وصول هذا الاخطار اليه أن يبلغه إلى المدعى عليه الذي يجب عليه في الحال أن يشرح كتابه وجهة نظره فيما يخص بطلبات المدعى ويبين عند اللزوم طلباته قبل المدعى . ويمين العضو الذي يختاره في لجنة التحكيم .
بمجرد وصول إجابة المدعى عليه يختار مفتش السوق العضو الثالث في لجنة

التحكيم ويدعو اللجنة للاجتماع في اليوم التالى للفصل فى النزاع ويكون ذلك بطلب كتابى شامل لبيان أوجه الخلاف .

مادة ٢٠ - يشترط لعرض النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فعلية أجريت فى السوق .

مادة ٢١ - المحكمون غير مقيدون بالاجراءات والقواعد القانونية فيما عدا ما هو منصوص عليه فى هذا القرار وعليهم دائماً مراعاة العرف التجارى .

مادة ٢٢ - على لجنة التحكيم أن تصدر قرارها على وجه الاستمجال بعد سماع أقوال الطرفين .

مادة ٢٣ - تفصل لجنة التحكيم فى مطابقة البضاعة للعينه مع عدم التقيد بالبيانات الموضحة على الوعاء المحفوظة به .

وتراعى فى المضاهاة ما يأتى :-

أولاً - وجود التطابق فى الصنف .

ثانياً - وجود التطابق فى الصنف معدل النظافة ،

وإذا وجد الخلاف فى معدل النظافة كان للمشتري الحق فى انقاص الثمن بمقدار نقص معدل النظافة مضافاً إليه تكاليف التنظيف طبقاً للتعريفه التى تحددها لجنة السوق .

مادة ٢٤ - قرار لجنة التحكيم نهائى . وعلى الطرفين المتنازعين تنفيذه بمجرد إعلانهما به .

مادة ٢٥ - يسقط الحق فى التحكيم إذا مضت ٤٨ ساعة من وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفتش السوق بأوجه الخلاف مع طلب التحكيم .

مادة ٢٦ - يقوم المحكمون بوظيفة التحكيم دون مقابل .

المبحث الثامن عشر

سوق البصل بالاسكندرية

١٥١ - يعتبر البصل المحصول الثانى بعد القطن وبذرتة من جهة الأهمية بالنسبة للصادرات المصرية . وأهم المديرية فى زراعته هى أسيوط وجرجا والمنيا اذ تنتج حوالى ٧٥٪ من المحصول .
وتعد مصر ثالث بلد تنتج البصل بعد الولايات المتحدة وأستراليا ثم يأتى بعدها هولندا وإيطاليا ورومانيا . نير أنه يلاحظ أن محصول الولايات المتحدة فضلا عن كونه أكبر محصول فى العالم فإنه لا ينى بحاجة الاستهلاك المحلى . ولهذا السبب تعمل الولايات المتحدة على زيادة الرسم الجمركى على البصل الأجنبى بقصد تشجيع انتاجه محليا وتخفيض الوارد منه . وقه دلت الاحصاءات على أن هذا العلاج قد أفاد إذ نقصت واردات البصل نقضا كبيرا . ولا ريب أن هذا الاجراء قد أثر على صادرات البصل المصرى الى الولايات المتحدة .

أهم البلاد التى يصدر اليها البصل المصرى هى :-

انجلترا - ألمانيا - إيطاليا - فرنسا - هولندا - النمسا .

ويرجع السبب فى زيادة الطلب على البصل المصرى هو أنه ينعج مبكرا ويصل الى الأسواق الخارجية فى وقت يكون المحصول القديم قد نفذ ولم ينعج بعد المحصول الجديد .

ولم يكن البصل المصرى رغم كونه المحصول الثانى فى تجارتهم الخارجية سوق منظمة لتجارته وكان التعامل فيه عرضة للقوضى ولتلاعب التجار . ولهذا عملت

وزارة التجارة والصناعة على إنشاء سوق لتجارته تديرها وتشرف عليها
بمقتضى القرار الوزاري رقم ١٣ لسنة ١٩٣٤ .

قرار وزاري رقم ١٣ لسنة ١٩٣٤
بانشاء سوق لتجارة البصل بأرصفة القبارى
بالاسكندرية

وزير المالية

١٥٢ - نظراً لأن البصل من المحاصيل الرئيسية ومن الضروري تنظيم تجارته
بما يكفل تسهيل المعاملات وحماية حقوق المتعاملين ودفع عوامل التلاعب .
وبعد موافقة وزير المواصلات .

قرر

مادة ١ - ينشأ بأرصفة القبارى بالاسكندرية سوق لتجارة البصل تديره
مصلحة التجارة والصناعة (الآن وزارة التجارة والصناعة) ويشرف عليه
أحد موظفيها باسم «مفتش السوق» يعاونه مستخدمون تعينهم الوزارة المذكورة .
ويكون للسوق جمعية عامة ولجنة

الجمعية العامة

مادة ٢ - تتألف الجمعية العامة من الأشخاص المقيدة أسماؤهم بقائمة
السوق .

مادة ٣ - كل شخص يرغب في قيد اسمه بقائمة السوق عليه أن يقدم
طلباً بالكثابة الى لجنة السوق ويشترط فيمن يقيد اسمه بالقائمة ما يأتي :-
١ - أن يكون من منتجي البصل أو من المشتغلين بتجارته (المصدرين
والتجار الداخليين)

- ٢ — ألا تقل سنة عز إحدى وعشرين سنة ميلادية وأن يكون ذا أهلية
٣ — ألا يكون قد أشهر إفلاسه في القطر المصرى أو فى الخارج إلا إذا
كان قد رد إليه اعتباره .
٤ — أن يكون قد دفع الاشتراك السنوى الذى تحدده وزارة التجارة
والصناعة .

مادة ٤ — يحصل القيد بناء على قرار تصدره لجنة السوق ولا يجوز رفض
طلب القيد إلا بسبب عدم توافر الشروط المذكورة آنفاً ويجوز للطالب فى
خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إعلانته بقرار الرفض بخطاب موصى عليه
بعلم الوصول أن يتظلم لوزارة التجارة والصناعة وتفصل الوزارة نهائياً فى
التظلم بعد سماع أقوال صاحب الشأن ورئيس لجنة السوق .

لجنة السوق

مادة ١٢ — تشكل لجنة السوق من خمسة عشر عضواً يختارون من بين
الأشخاص الواردة أسماؤهم بقائمة السوق خمسة تعيينهم وزارة التجارة
والصناعة على أن يكون من بينهم واحد يرشحه مجلس إدارة الغرفة التجارية
المصرية بمدينة الاسكندرية واثنان من المصدرين واثنان من المنتجين أو
التجار الداخليين .
والشرة الباقون تختارهم الجمعية العامة على أن يكون من بينهم خمسة من
المصريين وخمسة من التجار الداخليين .

مادة ١٣ — يكون من اختصاص لجنة السوق ما يأتى : -

- ١ - تقرير نظام عرض الرسالات وكيفية استخراج العينة منها .
- ٢ — تقديم اقترحات لتحديد فئات العمولة والدلالة وغيرها .
- ٣ - تحديد مواعيد فتح السوق وإغلاقها .

٤ - وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأثمان التي تستحق لوجود خلاف عند التحكيم ..

٥ - وعلى العموم جميع الاختصاصات الأخرى الواردة بهذا القرار .
ولمفتش السوق حق الاعتراض على جميع قرارات اللجنة التي يراها مخالفة لأحكام هذا القرار أو لأحكام الفواتين واللوائح المعمول بها .
ويرتب على الاعتراض منع تنفيذ القرار ويرفع المفتش الأمر الى وزارة التجارة والصناعة وهي تصدر قرارا بالمصادقة عليه أو بالغاءه .
والجنة حق ابداء الرغبات والاقتراحات الخاصة بمحصول البصل وتنظيم الاتجار فيه واقتراح التدابير التي تكون في نظرها كفيلة بتحسين وضبط نظام التعامل في السوق .

في الدلالة

١٥٣ - الشروط التي تتوافر في مهنة الدلالة

مادة ٢٢ - لا يجوز لأي شخص أن يشتمل بحرفة الدلالة في السوق ما لم يكن حاصلا على رخصة بذلك من وزارة التجارة والصناعة .

ويقدم الطلب لمفتش السوق على أنموذج خاص بذلك تضمنه وزارة التجارة والصناعة مصحوبا بالرسم الذي تقرره الوزارة المذكورة .

مادة ٢٣ - يشترط فيمن يرخص له باحتراف الدلالة ما يأتي :-

١ - ألا تقل سنه عن خمس وعشرين سنة ميلادية وأن يكون ذا أهلية .

٢ - ألا يكون قد سبق اشهار افلاسه في القطار المصرى أو في الخارج إلا إذا رد اليه اعتباره وألا يكون قد سبق الحكم عليه بالقطر المصرى أو بالخارج بعقوبة ما لجناية أو بعقوبة الخيس لسرقة أو افلاس أو نصب أو خيانة أمانة .

٣ - أن يكون ملبا بالقراءة والكتابة .

وعني من هذا الشرط الدالون القائمون الآن بمهمة الدلالة في تجارة البصل بشرط أن يستخدموا كُتّاباً تتوافر فيهم جميع الشروط المذكورة آنفاً مادة ٢٦ - يجب على كل دلال أن تكون لديه دفاتر منظمة لقيد المبيعات التي تتم بطريق المزداد أو بطريق الممارسة .

وتعمل هذه الدفاتر بمقتضى النماذج التي تضعها وزارة التجارة والصناعة ويجب أن يكون لكل منها رقم خاص وإن تحمل صفحاتها أرقاماً متتابعة ، وإن تحتم كل صفحة بخاتم لإدارة السوق ويجب أن ترصد في هذا الدفتر يوماً فيوماً البيانات الآتية الخاصة ب ورود رسائل البصل ويضعها :

- ١ - تاريخ ورود البضاعة
- ٢ - محطة الشحن
- ٣ - اسم صاحب البضاعة
- ٤ - رقم الرسالة
- ٥ - عدد الشوالات
- ٦ - كيفية البيع (بالزائدة أو بالممارسة)
- ٧ - السعر (ثمن القنطار)
- ٨ - اسم البائع
- ٩ - توقيع البائع
- ١٠ - اسم المشتري
- ١١ - توقيع المشتري
- ١٢ - توقيع الدلال

وترصد تلك البيانات من أصل وصورتين أحدهما تسلّم لمكتب الساحل والأخرى لإدارة السوق للعمل بمقتضاها في السجل المعد لذلك .

مادة ٢٧ - على الدلال تقديم دفاتر المبيعات لمفتش السوق أو من ينتدب لذلك من موظف السوق ويجب تسليم كل دفتر بمجرد الانتهاء منه إلى إدارة السوق .

مادة ٢٨ - على كل دلال تنفيذ شروط الرخصة ويترتب على مخالفة أى شرط منها إلغاء رخصته وبمنع كل دلال غير حاصل على رخصة من الدخول في السوق .

نظام التعامل

١٥٤- سير نظام التعامل طبقاً لما يأتي

مادة ٢٩ - كل صفقة تعقد في السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار
مادة ٣٠ - لا يجوز التعامل في السوق إلا في بضاعة حاضرة وبين
الأشخاص المدرجة أسماؤهم بالقائمة .

مادة ٣١ - يكون البيع في السوق بالمزاد العلني .
ويجوز للجنة السوق إصدار قرار بإباحة البيع بالممارسة إذا زادت كمية
المعرض عند افتتاح السوق عن ٣٠ ألف شوال .
وعلى المتعاملين إبلاغ الدلال بجميع العمليات التي قد تتم بطريق الممارسة
ليقيدها في دفتر الخاص بذلك .

ويجب أن يكتب عن كل عملية بيع عقد بيع على النموذج الذي تضعه
وزارة التجارة والصناعة .

مادة ٣٢ - تحصل المزايدة في كل رسالة بواسطة أحد الدلالين المرخصين
تحت مراقبة مفتش السوق أو من ينتدبه الذي يجوز له وقف المزاد أو
إبطاله إذا ظهر له أن المزايدة غير جدية .

مادة ٣٣ - تحصل المزايدة في كل رسالة بالمكان الذي توجد فيه على
أساس العيّنات التي تستخرج طبقاً لأحكام هذا القرار .

مادة ٣٤ - كل رسالة يجب عليها صفقة واحدة ولا يجوز تجزئتها .

مادة ٣٥ - يفتح الدلال عملية البيع بالمناداة بالرسالة ذا كرامصدرها
وعدد الشوالات .

مادة ٣٦ - بعد رسول المزاد ولحين ميعاد اقفال السوق يوقع كل من البائع
والمشتري على دفتر المزاد . وفي حالة امتناع المشتري بإعاد المزاد على الرسالة
في اليوم التالي مع إلزامه بفرق الثمن والأرضية .

على من يرسو عليه المزارد دفع الثمن قبل الميعاد المحدد لاقفال السوق ولا يحق له استلام البضاعة قبل دفع الثمن ، وفي حالة امتناعه عن الدفع يعاد المزارد في اليوم التالي ويلزم بفرق الثمن والأرضية .
ويجوز للبائع والمشتري الاتفاق على خلاف ذلك .

مادة ٣٧ — يكتب الدلال عقد البيع على النموذج الذى تضعه وزارة التجارة والصناعة من ثلاث نسخ يقدمها لمكتب ساحل الاسكندرية وعلى مكتب الساحل أن يرصد في كل نسخة مقدار الوزن ورقم علم الوزن وتاريخه ويوقع عليها معاون الساحل ويعيدها الى الدلال ويسلم الدلال إحدى النسخ الثلاث الى إدارة السوق بعد التوقيع عليها من البائع والمشتري ويسلم إحدى النسختين الأخرى الى البائع والأخرى للمشتري .

مادة ٣٨ — لا يجوز التعامل في السوق إلا بالوزن ولا يسمح لأحد غير الوزانين المعيّنين من قبل وزارة التجارة والصناعة بأجراء أية عملية وزن .
وتكون عمليات الوزن بواسطة موازين المصلحة المذكورة وتحصل على عمليات الوزن الرسوم المقررة لذلك في السواحل .

وتقيد العمليات في دفتر خاص من أصل وثلاث صور ويكون مشتملا على البيانات الآتية : —

- | | |
|-----------------|---------------------------------|
| ١ - اسم المشتري | ٢ - اسم البائع |
| ٣ - الوزن | ٤ - السعر |
| ٥ - التاريخ | ٦ - الرسم المتحصل وتوقيع الوزان |
- مادة ٣٩ — تقيد عمليات السوق في جدول خاص وتعاقب في مكان ظاهر بالسوق . وتذيع وزارة التجارة والصناعة في نفس اليوم التسعيرة الرسمية .
- مادة ٤٠ — تحدد وزارة التجارة والصناعة فئات العملة والدلالة بعد أخذ رأى لجنة السوق .

في التحكيم

١٥٥ - الفصل في المنازعات بين المتعاملين

مادة ٤١ - يكون الفصل في جميع المنازعات التي تقع بين المتعاملين في السوق بالنسبة للأعمال التي يجرونها أو العقود التي تم فيها بطريق التحكيم طبقاً للقواعد المقررة في هذا القرار إذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن . ويكتب الاتفاق على نموذج خاص تعدة وزارة التجارة والصناعة .

مادة ٤٢ - تشكل سنوياً من أعضاء لجنة السوق أربع لجان للتحكيم تتناوب كل منها العمل أسبوعاً واحداً للفصل فيما يقع من الخلاف في تنفيذ العقود المبرمة خلال ذلك الأسبوع وتتألف كل لجنة من ثلاث أعضاء بطريق الانتخاب ويكون الأعضاء الثلاثة الباقون من لجنة السوق أعضاء احتياطيين للحلول محل أعضاء اللجان الذين يمنهم مانع من القيام بالتحكيم .

مادة ٤٣ - على كل من له مصلحة في التحكيم أن يقدم أخطاراً مفقشة السوق مبيناً به أوجه الخلاف وعلى مفقش السوق بمجرد وصول هذا الاخطار إليه أن يبلغه إلى رئيس لجنة السوق وعلى رئيس لجنة السوق دعوة أعضاء لجنة التحكيم المختصة للفصل في النزاع ويجب أن يتنحى من يكون ذا شأن في النزاع من أعضاء اللجنة .

وتكون الدعوة بطلب كتابي شامل لبيان أوجه الخلاف . ويبلغ هذا الطلب الى المدعى عليه الذي يجب عليه في الحال أن يشرح كتابة وجهة نظره بما يختص بطلبات المدعى ويبين عند اللزوم طلباته قبل المدعى .

مادة ٤٤ - تصدر لجنة التحكيم قرارها في النزاع على وجه الاستعجال بعد سماع أقوال الطرفين وقرار اللجنة نهائي وعلى الطرفين تنفيذه بمجرد إعلانها به .

مادة ٤٥ — يشترط لعرض النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فعلية أجريت في السوق .

مادة ٤٦ — يسقط الحق في التحكيم إذا مضت مدة ٤٨ ساعة وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفتش السوق بأوجه الخلاف وطلب التحكيم .

مادة ٤٧ — يقدم المحكمون بوظيفة التحكيم بدور مقابل .

مادة ٤٨ — المحكمون غير مقيدین بالاجراءات والتواعد القانونية فيما عدا ما هو منصوص عنه في هذا القرار وعليهم دائماً مراعاة العرف التجارى .

الباب الثاني

البورصات (١)

الفصل الأول

البورصات ووظائفها

المبحث الأول

نشأة البورصات وتطورها

١٥٦ - منشأ الأسواق وتطورها : تاريخ الجماعة البشرية يدلنا على أنها مرت بعدة أدوار متعاقبة منذ نشأتها إلى وقتنا هذا ، أولها النظام المائلي حيث كانت الناس حينذاك منقسمة إلى جماعات وعشائر ، فاستقرت كل جماعة بنظامها

(١) المراجع J . G . Smith , Organised Produce market .

S . S . Pratt , the work of wall Street .

A . P . Poley , History , Law , and Practice of the stock Exchange .

C . Duguid , The Stock Exchange .

L . C . Peglar , notes on stock Exchange Transactions .

A . H . Wolf , Stock Exchange Past and Present .

T . W . Hirst , the Stock Exchange .

G . A . Conant , History of modern Banks of Issue .

الاقتصادى ، فكانت تكفى حاجاتها بنفسها دون أن تلجأ الى غيرها ، حيث كانت الحاجات قليلة والروابط بين الجماعات معدومة لقلة وسائل النقل وتأخرها . وكاد ينعدم التبادل وتقسيم العمل . و بزيادة الحاجات ابتدأ تقسيم العمل يظهر النظام الطائفى الذى انتشر فى القرون الوسطى ، وصار المنتج ينتج لنفسه ولغيره من الجمهور تبعا للطلب . فاذا جاوز هذا الحد فانه لا ينتج لغير سوق قريته التى كان يخشى مزاحمة الاجنبى فيها . وبزيادة عدد السكان وانتشار العمران ، أخذ التجار يجتمعون فى أماكن معينة ، وفى أوقات مخصوصة لتبادل السلع وسائر العروض . وتكررت هذه الاجتماعات من وقت لآخر بنشوء المدن . فكانت تعقد مرة أو مرتين فى كل عام . كما وجدت أسواق أخرى يومية أو أسبوعية . وقد كان للبركز الجغرافى أهمية كبرى فى قيام هذه الأسواق كما كان الحال بالنسبة لاسواق نورمبرج بألمانيا حيث تتفرع الطرق التى تخترق جبال الألب ، كذلك بالنسبة لاسواق ميلانو وجنوا والبندقية بإيطاليا ، وليون بفرنسا . والمشاهد أنه كلما وجدت سوق لتصريف المنتجات قضت الضرورة تسهيلات للمعاملات بوجود سوق لتسوية الحسابات بين متعاملين من أمم مختلفة ، أى لمبادلة النقود الأجنبية بنقود أهلية . ولم يقف عمل الصيرفين الذين يؤمن هذه السوق عند تحويل نقود بنقود بل تعداه إلى تقديم القروض للتجار الذين يعوزهم المال لاتمام عملياتهم ، كما كانوا يؤجلون الدفع لسوق آخر إذا اقتضى الحال . وحيث أن التعامل بالنقود عرضة لخطر ضياعها ، بدأت الكميالة تقوم مقام النقود فى المعاملات لتغنى الناس عن حمل النقود .

١٥٧ - مفسأ لبورصة : رغم أن الأسواق تعتبر نواة البورصات . فان وجودها لم يقض بتاتا على الأسواق ، بل لا تزال الى الآن الأسواق المحلية قائمة فى

القرى والمدن كمرا كز دورية لتصريف المنتجات والحاصلات . أما من جهة الأسواق الدولية فقد فقدت صيغتها الأصلية من حيث التعامل المباشر وهو عرض السلع وطلبها حالا ، وأصبحت الآن عبارة عن محال لعرض النماذج والعينات . Samples

١٥٨ - تعريف البورصة : البورصة هي اجتماعات تعقد في مكان معين في مواعيد دورية في الغالب تكون يومية بين فريق من المتعاملين بقصد بيع وشراء الأوراق المالية والبضائع دون حاجة إلى تسليم أو نقل البضاعة بالذات أو دفع الثمن فوراً .

وقد تطلق كلمة بورصة على المكان الذي يجتمع فيه المتعاملون في صنف معين فيقال بورصة القطن وبورصة الفحم وهكذا :

ولم يجمع المؤلفون على أصل كلمة « بورصة » فيقول فريق منهم أن التجار كانوا يعقدون اجتماعاتهم أمام منزل عائلة Van der Bourse في مدينة Bruges ويرتأى فريق آخر بأن اجتماعات التجار كانت تعقد في منزل صير في تلك المدينة وكان يعلق على جدران المنزل Pignon ثلاثة أكياس Boursé .

١٥٩ - الفرق بين البورصة والسوق :

تختلف البورصة عن السوق في عدة أمور أهمها ما يأتي :

(١) الأسواق تجمع المنتج بالمستهلك في صعيد واحد بقصد التبايع ، أما البورصات فلا يكون فيها المنتج ولا المستهلك ، إنما يوجد فيها فريق الوسيط لانتمام الصفقات .

(٢) يحصل التعامل في الأسواق عن سلع موجودة بأعيانها ، بعكس البورصات فإن البائع لا يعرض السلعة للمشترى وإنما يحصل التعاقد على بضائع

أو أوراق مالية غير موجودة في مكان البورصة ، وتكون غالبا مودعة في المخازن أو بالبنوك .

(٣) يقتضى التعامل في الأسواق تسليم البضاعة في الحال ودفع الثمن فورا أو بعد أجل معين . أما في البورصات فلا الثمن يدفع ولا البضاعة المباعة تسلم ، وإنما الغرض منها مضاربة على فروق الأسعار .

(٤) لا يجوز فتح بورصة للتجارة بدون تصريح من الحكومة وكل بورصة تفتح بغير هذا التصريح تقفل بالطرق الادارية (٧٨ / ٧٧ تجارى) أهلى ومختلط . وتكون تحت اشراف ومراقبة الحكومة خشية التلاعب بالاسعار .
(٥) تعقد العمليات في البورصة باستمرار واجتماعاتها دورية في مكان معين .

أما الأسواق فتعقد في أماكن مختلفة ، ويوجد لكل نوع من أنواع السلع بورصة ، فتوجد بورصة للأوراق المالية وبورصة للقطن . أما الأسواق فلا تخصص في سلعة معينة اذ يحصل التعامل في سلع كثيرة .

١٦٠ - أنواع البورصات :

أهم أنواع البورصات نوعان :

Bourse de Merchandise

Produce Exchange

. Stock Exchange

أولهما - بورصة البضائع

ثانيهما - بورصة الاوراق المالية :

وبورصات البضائع أقدم وأسبق الى الظهور من بورصات الاوراق المالية لأن شركات المساهمة لم تكن معروفة قبل القرن السابع عشر .

ويحصل التعامل في النوع الاول بشراء وبيع الحاصلات الزراعية والمنتجات الصناعية كالقطن وبذرة ، والحبوب والتجاس والمطاط ، والبن والفحم .

ويحصل التعامل في النوع الثاني بشراء وبيع الاوراق المالية العامة ، من سندات

الحكومات والمجالس البلدية مثل سندكات الدين الموحد والدين الممتاز وسندكات مجلس بلدى الاسكندرية وأسهم وسندكات الشركات الكبرى. ويقوم بعملية الشراء والبيع فى البورصات الأعضاء فقط وهؤلاء إما أن يكونوا تجاراً يبيعون ويشترىون لحسابهم الخاص أو ممسرة (وسطاء محترفون) يبيعون ويشترىون لغيرهم.

ويوجد بأوروبا عدا هذين النوعين بورصات أخرى كبورصات العمل Labour Exchange فى المدن الكبرى الغرض من إنشائها استخدام العمال دون حاجة لوسيط، كذا توجد بورصات إنشاء السفن البحرية والتأمين عليها. ويجب أن يتوافر فى السلع التى يحصل التبايع فيها فى البورصة الخصائص الآتية :-

- (أ) يجب أن تكون السلعة غير سريعة التلف حتى يسهل حفظها مدة من الزمن. فالحضر والفاكهة لا تصلح للتعامل بها فى البورصة.
- (ب) يجب أن تكون السلعة متناسقة ويمكن تعيين مقاديرها بالعدد أو الوزن أو الكيل كالأسهم والسندات والقطن وبذرة.
- (ج) يجب أن تكون السلعة عظيمة الأهمية ويكون التعامل بها كثيراً بحيث يكون المجال واسعاً ليسمح لأكثر عدد ممكن من البائعين والمشتريين، لأنه إذا كان عدد المتعاملين قليلاً ضاق نطاق العرض والطلب وكان هناك خطر من تقلبات الأسعار بسبب تحكم فئة قليلة العدد لاهمها إلا مصلحتها الشخصية.
- (د) يجب أن يكون إنتاج السلعة عرضة للتغيير من وقت لآخر، وتبعا لذلك تكون عرضة لتقلبات الائتمان، فيجد المضاربون مجالاً للربح، فيشترون ويبيعون تحت هذا التأثير. لأنه إذا كان فى الامكان

مطابقة العرض بالطلب أصبح التعامل في هذه السلعة سهلاً دون حاجة إلى مضاربة .

(٥) يجب أن تكون السلعة قابلة لتحمل النقل البعيد ، ويمكن حفظها لمدة طويلة بدون تلف .

١٦١ - البورصات القديمة : كان أول ظهور البورصات بالمدن الإيطالية والفرنسية وفي أمستردام وانفريس . وكانت بورصة أمستردام من أعظم البورصات شأنًا في ذلك الوقت لأن هولندا كانت ذا مركز ممتازة في التجارة الدولية ومقراً للتسويات المالية . أما فرنسا فأقدم بورصاتها هي بورصة ليون ويليها بورصة تولوز ثم بورصة روان .

١٦٢ - البورصات الحديثة . يتصل إنشاء البورصات الحديثة بالأعمال المالية التي قضت بها الظروف وقتئذ . فقد كانت حاجة الحكومات للأموال شديدة ، إذ جعلت حكومة إنجلترا في عهد ملكها غليوم تمعد القروض الأهلية باستمرار . ولما اضطرت الدولة إلى المال ولم تجده فكر د وليام باترسون المالي الاسكتلندي ، في عقد قرض أهلي بضمان الدولة لتمويلها في حروبها ضد لويس الرابع عشر . وصرحت للمساهمين في هذا القرض بتأسيس شركة بنك إنجلترا ، فكثر التعامل بالأوراق المالية التي مهدت السبيل لإنشاء (بورصة لندن للأوراق المالية) London Stock Exchange فاتجه نظر المتعاملين بهذه الأوراق إلى محل البورصة الملكية The Royal Exchange لقربها من مركز الحركة التجارية ، ولكن اتساع نطاق المعاملات في الأوراق المالية جعل السيادة في ١٦٩٨ ^(١) يبحثون عن مكان آخر يعقدون فيه عملياتهم فوقع

(١) أنظر A. H. Woff, « the Stock Exchange Past and present

اختيارهم على شارع في لندن يسمى «Changs Alley» واستمروا يزاولون تجارتهم فيه منتقلين من مقاهي Jonathaus Coffee, Carraways Coffee House, لغاية بداية الربع الأخير من القرن الثامن عشر. وفي وقت ما كانت «قبة بنك إنجلترا» Rotunda of the Bank of England مسرحا لنصولات هؤلاء السماسرة. وزيادة المعاملات أدت إلى المضاربات، مما دعا إلى تدخل الحكومة لحماية المتعاملين. وفي عام ١٨٠٢^(١) اتخذ «لبورصة لندن» بناء خاص بها وأسس في موضعه بناء آخر في عام ١٨٥٤^(٢) حيث توجد فيه الآن.

١٦٣ — بورصة نيويورك^(٣). لم ينقض على تأسيس «بورصة لندن» زمن طويل إلا وكثرت المعاملات والمضاربات في الأوراق المالية في الولايات المتحدة وخصوصا منذ أواخر القرن الثامن عشر عقب حرب الاستقلال، حيث قد عقدت عدة قروض عامة لحاجة الحكومة للأموال. وقد ساعد اتعاش التجارة التعامل بالأوراق المالية التي أصدرها أول مؤتمر عقد في «Federal Hall». وكذا قد تأسست عدة بنوك منها بنك Bank of North America في عام ١٧٨١، وبنك نيويورك في عام ١٧٨٤. كل ذلك دعا إلى كثرة التعامل في الأوراق المالية منذ ١٧٩٢ في شارع «Wall Street» المكتأ به بورصة نيويورك في الوقت الحاضر، حيث كان

(١) أنظر :

E : C . pegler , some notes on Stock Exchange transactions
صفحة ٥ وما بعدها.

(٢) المرجع السابق صفحة ٩

(٣) S.S pratt, the Work of Wall Street, صفحة ٣ وما بعدها.

السباسة يجتمعون قريبا من شجرة هناك Biltonwood tree . وفي ١٧ مايو سنة ١٧٩٢ انفق جماعة من السباسة وعلى رأسهم «Leonrd Bleeker» على أنهم لا يزالون شراء أو بيع الصكوك العامة بموئاة أقل من $\frac{1}{4}$. من قيمتها ، فكان اجتماعهم هذا هو نواة «بورصة نيويورك» . وفي ١٧٩٤ اتخذ السباسة مقهى «Tontine Coffee House» مقر الاجتماعات في نفس الشارع وظلوا يمارسون أعمالهم فيها حتى عام ١٨٢٧ حيث أسسوا البناء الحالي «لبورصة نيويورك» في شارع Wall Street .

١٦٤ - بورصة باريس : ذكرنا في موضع سابق أن بورصات البضائع كانت أقدم وأسبق إلى الظهور من بورصات الأوراق المالية ، لأن شركات المساهمة لم تكن معروفة من قبل القرن السابع عشر . ولكن حاجة الحكومات للأموال أدت إلى عقد القروض . وبزيادة النفقات العامة زادت أعباء الحكومات مما دعا إلى مضاعفة عقد القروض . ولما اتسع نطاق قروض الدول وكثر تأسيس الشركات الكبرى كثر مجال استعمال الأوراق المالية ، فنشأت البورصات . ولكن التعامل فيها لم يكن مركزا في مكان معين . حيث كان المتعاملون يعتقدون عملياتهم في الطرق العامة منتقلين من مكان لآخر . وقد كان شارع «Quinconpolx» بباريس مسرحا لصولات وجولات المضاربين في الأوراق المالية ، لاسيما عند ما قام «جون لاس» John Law «المالي الاسكتلندي الجريء» بمؤسسات واسعة النطاق ، حيث أسس مصرفا في سنة ١٧١٦ . ولكن هذا المشروع لم يقدر له النجاح ، كذلك أسس «لاس» شركة الهند التي كان الغرض منها مباشرة العمليات المصرفية ، والقيام بالأعمال التجارية في الهند والصين وأفريقيا وأمريكا ، غير أنه أخفق في عمله ولحقته خسارته الكثيرة .

١١ - منتجات

وعلى أثر ذلك صدر مرسوم ملكي في سنة ١٧٢٤ بإنشاء بورصة باريس للأوراق المالية.

١٦٥ - حرية إنشاء البورصة وتقييدها: رأينا في تعريف البورصة أنها اجتماع الغرض منه القيام بأعمال تجارية ، على ذلك يجب أن يكون المتعاملون أحرارا في معاملاتهم وفقا لمصلحتهم ، طالما أن هذه الحرية لا تتعارض مع النظام العام . وعملا بهذه القاعدة تنشأ البورصات في إنجلترا والولايات المتحدة بلا قيد ولا شرط لتشبعهم بسنة الحرية الطبيعية ، فيجوز لجماعة من التجار أن يتفقوا فيما بينهم على تأسيس بورصة للتعامل ويقتضوها بدون ترخيص من الحكومة . بينما في بعض البلاد الأخرى يجب الحصول على تصريح بها من الحكومة كما في فرنسا . أما في مصر فلغاية سنة ١٩٠٩ لم تكن هناك قيود على إنشاء البورصات ولكن لوحظ أن تقييدها بالقيود الإدارية فيه ضمان للصالح العام ، وقد نص على ذلك في القانون التجاري المصري في المادتين (٧١/٧٧) أهلى ومختلط .

(١) لا يسمح بفتح بورصة للتجارة سواء للأوراق المالية أو البضائع بدون ترخيص يمنح مقدما من الحكومة .

(٢) تكون البورصة تحت رقابة الحكومة . وهذه الرقابة تقضى بأن يكون للحكومة مندوب أو مندوبون في البورصة لمراقبة القوانين التي تسنها للعمل بموجبها .

المبحث الثاني

الوظائف الاقتصادية للبورصات

١٦٦ - أهمية البورصات : أصبحت البورصات اليوم من أهم العوامل في بناء أسس الحياة الاقتصادية ، وصارت محور المال ومهبط رجال

الأعمال يعتمدون عليها في انجاز أعمالهم . فيقصدها المنشئون والمبتكرون . من كل حذب حيث يجدون فيها خير مساعد على قضاء حاجاتهم . وبما أن أكثر عمليات البورصة تقوم على أساس المضاربات Speculation بمقتضاها الناس وبوجهون اليها انتقادات مرة ، فمنهم من كتب له التوفيق وفاز بالسعادة بين جدرانها ، ومنهم من كتب له النحس وباه بالخسران في حظيرتها . ومن أجل ذلك تضاربت فيها الآراء ، فمن الناس لا ينصفها ويصفها بحجم تسود فيه الوجوه أو بيوت قمار تذب فيها ثروات الكثيرين ويصبح أربابها لا يملكون من حطام الدنيا شيئا بعد الثراء والجاه ، ومنهم من يرى سعادته فيها ، وعلى هذا تنتقل الثروة من يد إلى أخرى لمجرد الصدقة والحظ . ولكن المضاربة ليست مجرد صدقة وحظ وإنما هي نتيجة لمعرفة تامة أساسها المران والخبرة الطويلة . فإذا كانت المضاربة تقوم على أساس المهارة والخبرة والمران فهي مشروعة ونافعة للحياة الاقتصادية . ولكن إذا كانت تقوم على مجرد حظ ساقط القدر ، وليس لمجهود الإنسان فيها نصيب فهي مقامرة Gambling ممنوعة وغير مشروعة لأنها تؤدي الى ثراء البعض وفقير البعض الآخر . وعلى الرغم من تفاؤل البعض بالبورصة وتشاؤم البعض الآخر بها فإنا لاننفل وظائفها الاقتصادية .

البورصة سوق مستمر ، والسوق المستمر هو الذى يحصل التعامل فيه بالسلع المندرجة في تسعيرته في كل يوم وفي الأوقات المخصصة للعمل بشئ يتفاوت قليلا عن السعر العادى . وفائدة السوق المستمر هي سهولة التبايع ، ولكي يكون السوق مستمرا يجب توافر شرطين .

أحدهما - يجب أن يكون في البورصة أثناء العمل متعاملون كثيرون بقصد التبايع .

ثانيهما - يجب أن يجيز قانون البورصة التعامل على المكشوف (البيع الآجل وهو ما تأجل فيه تسليم المبيع لأجل معين فيكسب المشتري الفرق عند صعود الأسعار والبائع عند هبوطها) فإذا كانت السلعة غير موجودة لدى البائع تيسر له الحصول عليها وإتمام الصفقة بواسطة السوق المستمر .

قوائم البورصات :

تظهر قوائم البورصات الاقتصادية في الأحوال الآتية :

١٦٧ - نصريف المصنوعات والمنتجات : كان المنتج في الماضي ينتج على قدر حاجة الطلب الحاضر ، و ينتظر قدوم المستهلك لطلب السلعة . ولكن في الوقت الحاضر أصبح الإنتاج يفوق الطلب بمراحل عديدة توقعاً لتصرفها ، ولكن كيف يحصل نصريف هذه المنتجات للراغبين فيها في الوقت المناسب ؟ يحدث ذلك بواسطة جمع المنتجات من جهات الإنتاج المختلفة ، وتركيزها في مخازن متقاربة من مصادر إنتاجها . وهنا تنشأ بورصات البضائع ، حيث يؤمها ويرتادها المتعاملون وهم على علم تام بكمية الإنتاج الحاضر والمستقبل وكل ما يتعلق به . ويتصل هؤلاء المتعاملون بالبورصات الأخرى بالبرق والتليفون لمعرفة الأسعار ومقدار العرض والطلب . وبهذه الطريقة تخرج المنتجات من الجهات التي تكون فيها كثيرة إلى حيث تجد منافذ لتصرفها . ويقضى تنظيم بورصات البضائع في جميع العالم ألا تقل الصفقة عن عدد معين من الموزونات أو المكيلات . ففي مصر يجب ألا تقل الصفقة عن ٢٥٠ قنطاراً أو ٥٠٠ أردب من البذرة .

١٦٨ - ترليف الأموال :

بورصات الأوراق المالية هي معاهد لتوظيف الأموال ، إذ تمويل المنشآت

الكبرى : وكذا عقد القروض الدولية يحدث بواسطة إصدار الأسهم والسندات التي يصدرها المنشئون ومثلوا الدول ، أما بقصد توسيع المنشآت القائمة Running Concerns أو لانشاء مشروعات جديدة . ويكون ذلك بطرح هذه الأسهم والسندات في السوق في الوقت المناسب . ولا يمكن معرفة القيمة الحقيقية لهذه الأوراق ودرجة الثقة بها إلا عن طريق البورصة ، كذلك تنص لوائح البورصات في جميع العالم ألا تقل الصفقة عن عدد معين من الأوراق المالية . وتحتم لائحة البورصة الملكية في مصر ألا تقل العملية عن ٢٥ سهما أو سنداً .

وبفضل سهولة المخاطر أصبحت بورصات العالم اليوم على اتصال دائم ببعضها البعض وصار التعامل ميسوراً بالأوراق المالية الدولية واتجه سعرها نحو التساوى .

فاذا كان هناك اختلاف في الأسعار في مكانين مختلفين بأن كان منخفضاً في سوق ومرتفعاً في سوق آخر سارع الموازن Arbitragist بالشراء حيث يكون السعر منخفضاً كما يسارع بالبيع حيث يكون السعر مرتفعاً . وعمية الشراء في سوق ترفع الأسعار فيه والبيع في آخر تخفض الأسعار فيه . وبهذه الطريقة تنعدم فروق الأسعار بالنسبة للسلمة في كل الأسواق . فلو فرض أن سعر الصرف في لندره على باريس ١٣٥ فرنكا للجنيه الانجليزي ، كانت الكميالة التي قيمتها ١٠٠ جنيه انجائيزيا في لندره تساوى في باريس $135 \times 100 = 13500$ فرنكا .

ولست فائدة الموازنة قاصرة على زوال فروق الأسعار بين الأسواق المختلفة ، بل هناك فائدة أخرى وهي تسهيل تسوية الديون الدولية ^(١).

(١) انظر شرح القانون التجارى الجزء الثانى للدكتور محمد بك صالح .

فاذا فرضنا أن مشترى مصر يا في الاسكندرية مدين لتاجر فرنسي في باريس بمبلغ ١٠٠٠٠ فرنكا ، وكانت فروق الأسعار في بورصتى الاسكندرية وباريس تغرى الموازن على القيام بعملية الموازنة ، عندئذ يقوم الموازن بدفع دين المشتري بواسطة نقود أحد مشتري الأوراق المالية في باريس ، وفي الوقت نفسه يشتري الموازن أوراقا مالية في الاسكندرية ويدفع ثمنها من النقود التى يرسلها المشتري . وبذلك تحصل التسوية بين البلدين بواسطة عملية الموازنة .

١٦٩ - تحرير الاسعار :

بزيادة العمران وقيام الصناعات الكبيرة فى أما كن معينة ، صارت المصانع لا تعتمد على أمدادها بال خامات على مصادر الانتاج القومية القريبة فحسب ، بل على مصادر الجهات النائية فى الدولة وكذا على ما يستورد من البلاد الأجنبية . وبواسطة سرعة المخبرات البرقية والتليفونية أصبحت بورصات العالم متصل بعضها ببعض . وبعد أن كانت أثمان المواد تؤثر فيها العوامل الاقتصادية المحلية أصبحت شديدة التأثير بالعوامل الدولية .

وقد وصف أحد القضاة الأمريكين البورصة بأنها « بارومتر الحياة الاقتصادية » وهى ميزان عادل لتقارب الأثمان ومهبط أصحاب العقول النيرة والمواهب النادرة من كل فج ، الذين بثقافتهم وبد نظرم وآرائهم الحصيفة يتنبأون الظروف المستقبلية ويبنون حكمهم على خبرتهم ومرائهم الطويل .
وبما أن البورصة مركز لتقابل العرض بالطلب ، سهل على المتعاملين تحديد الثمن الحقيقى العادل للسلعة ، (سواء كانت منتجات أو أوراق مالية) عند توازن الطلب بالعرض ، ويكون هذا السعر عاما فى البورصة وتباع به أكبر كمية ممكنة .

ولتكوين الثمن العادل في السوق يجب توافر ثلاثة أمور .

١ - يجب أن يكون البائعون والمشترون أحرارا في مناقشة الأسعار .

ب - يجب أن لا يكون هناك اتفاق سابق بين المتعاملين على التبايع بضمن معين .

ج - يجب أن تتوافر شروط العلانية لأذاعة الأسعار داخل وخارج البورصة ، وأن يكون المتعاملون علي معرفة تامة بمقدار العرض والطلب وبالسعر الذي تشتري أو تباع به السلعة .

١٧٠ - البورصة مركز الأخبار الحقيقية : Concentration of right news

البورصة ملتقى اجتماعات الناس ، فقد كان المتعاملون فيما مضى يعقدون اجتماعاتهم للتبايع ولبحث شئونهم في الطرق العامة وفي المقاهي . فلا غرابة إذا كانت البورصات اليوم مبعث الآراء ومصدر الأخبار الحقيقية عن قيم السلع والأسهم والسندات المدرجة في تسعيرتها . والفضل في ذلك إلى سرعة المخبرات التي أفضت إلى ذبوع الأخبار والأسعار بين المراكز الصناعية والتجارية والمالية ، وبذلك ارتبطت بورصات العالم بعضها ببعض حتى سهّل على الممولين توظيف أموالهم ، وتيسر لهم الوقوف على ما يجري في مراكز الاستخبار البعيدة بواسطة النشرات والصحف ولولا ذلك لما تيسر لبائع أو مشتري أن يعرف أو يحكم على قيمة السلعة التي يريد بيعها أو شرائها . وإذا أمكن ذلك كان حكمه في الغالب مبنيا على الظروف المحلية الملائمة فقط . وكثيرا ما يكون حكمه غير صحيح وداعيا إلى التضليل . ولكن الأسعار التي تذاع في البورصات هي في الحقيقة الأمانة التي استقرت بفعل قانون العرض والطلب في وقت معلوم . فإذا زاد الطلب على سلعة ما

زادت قيمتها ، وتبعاً لذلك يرتفع ثمنها ، وبالعكس إذا نقص الطلب انخفض ثمنها .

ولوجود عامل المضاربة في البورصة نرى أنه كثيراً ما تميل الأسعار إلى الارتفاع لمجرد الاشاعة قبل أن يزيد الطلب فعلاً ، أو تميل إلى الهبوط قبل أن ينقص الطلب فعلاً . والتنبؤ بمدى الأسعار في البورصة على هذا النحو ما هو إلا خلاصة رأى آلاف المشترين والبائعين . وهذا الرأى يتكون في البورصة نتيجة لما يحدث فيها من صفقات جسيمة . وبذلك يمكن للمتعاملين في السلع والأوراق المالية المعرفة التامة للقيم الحالية والمستقبلية .

١٧١ - تمنع البورصة حدوث الغش : Prevention of Fraud

نشاهد أن من أهم العلامات المميزة للبورصة خلوها من مظاهر الغش والتدليس التي تبدو فاشية في كثير من المعاملات التي تحدث خارجها ، لانعدام الرقابة الفعلية على دعاة التضليل في الأوساط التجارية . ولكن تنظيم البورصات يقضى على كل تمويه لغرض منبهه عرض سلح زائفة أو نشر أخبار غير حقيقية ، كما تمنع التعامل بالوسائل الغير مشروعة . ولا تتم الصفقات داخل البورصة إلا عن سلح متناسقة ومرتبة إلى درجات كما يقضى بذلك العرف التجارى . كذلك لا يمكن إدراج أوراق مالية في تسعيرة البورصة إلا إذا توافرت فيها شروط معينة مثلاً أوراق الحكومات الأجنبية لا تقبل إلا بمقتضى قرار من وزير المالية يصدر بعد موافقة رأى لجنة البورصة (م ٦٤ من لائحة ٣١ ديسمبر سنة ١٩٣٣ .

ومنى قررت لجنة البورصة قبول ورقة مالية تدرجها في الجدول الرسمى على أن تقوم الشركة صاحبة الشأن بدفع رسوم الاشتراك المقررة في اللائحة الداخلية .

وفوق هذا فإن البورصة تخضع لرقابة الحكومة ويقوم بتنفيذ هذه الرقابة مندوبون تعينهم الحكومة مباشرة لتنفيذ اللوائح والمراسيم الخاصة بها مادة (٧١/٧٧) تجارى أهل ومحتلط .

١٧٢ - البورصة ينبوع الأموال

Stock Exchange as a source of capital

تعمل البورصة باعتبارها مصدر الأموال التي تبغى الاستثمار على توزيعها على المرافق المختلفة ، فتخرج الأموال دائماً الى الأعمال التي تكون في حاجة اليها . أو بعبارة أخرى تتحول هذه الأموال من المشروعات القليلة الربح الى المشروعات التي ربحها كبير . وبما أن البورصة هي ملتقى أهل الرأي والثقة في الشئون المالية ، فانهم يقدرون الظروف وينظرون إلى القيم الحالية والمستقبلية وبنون حكمهم على الخبرة والمرن الطويل .

وحيث أن البورصة سوق مستمر ، تتجمع فيه الأموال بقصد الاستثمار ويكون في تجمعها أعظم فائدة للقرضين والمقرضين في حين أن بقاء هذه الأموال موزعة في حيازة أصحابها لا يستفاد منها . وقد أصبحت البورصات اليوم من أهم العوامل المؤثرة في نماء الثروة .

المبحث الثالث

البورصات المصرية

١٧٣ - نشأت الأسواق في مصر من عهد بعيد حيث كانت تتمتع بمركز ممتاز في التجارة الدولية بين الشرق والغرب . وكان يفد عليها التجار من مختلف البلاد وكان الحكام والأفراد يعملون على توفير وسائل الراحة لهم فأسسوا القياس ، حيث كان يجتمع فيها التجار للتبايع كانوا حولها المخازن لحزن البضائع ، وأقيم قريبا منها فنادق ينزل فيها التجار ، وكان هؤلاء يودعون أموالهم عند أصحابها الذين يؤدون أعمال الصيرفين . وقد أدت كثرة المعاملات وجود أسواق كثيرة فكان لكل سلعة سوق خاص بها ، يجتمع فيه المتعاملون في هذه السلعة . وقد كان نشوء البورصات في مصر شديدا بنشوتها في أوروبا وأمريكا ، حيث كانت التجار والسامسة يجتمعون في الطرق العامة لازالة أعمالهم ، وعلى مر الأيام اتخذوا لاجتماعاتهم أما كن خاصة لمعاملاتهم : وكما كان التجار في إنجلترا يعقدون اجتماعاتهم في مقاهى Carraways ' coffee House و Jonalhans ' Coffee House وفي الولايات المتحدة في مقهى Tontine . coffee House كذلك لجأ سماسرة الأوراق المالية في مصر إلى « ميدان الاوبرا » واتخذوا « مقهى نيوبار » بميدان الاوبرا مقرا لمعاملاتهم بعد أن فشلت محاولتهم في إنشاء بورصة في عام ١٨٥٨ .

ولما ظهرت بوادر الراج في مصر بكثره إنشاء المؤسسات الزراعية والصناعية والتجارية ، واتسعت حركة المعاملات تبعا لهذا التقدم الذي عم جميع نواحي الحياة الاقتصادية . تأسست شركة مالية في القاهرة في سنة ١٩٠٤ للقيام بأعمال البورصة ، ومن وقتئذ أخذت المعاملات تزيد باطراد مما دعا الشركة الى

تأسيس بناء خاص للبورصة في شارع الفضل وبقيت فيه لغاية سنة ١٩٢٨ . حيث انتقلت الى مكان آخر في شارع الشريفين ^(١)

بورصة الاسكندرية

تشغل ميناء الاسكندرية مركزا ممتازا في التجارة الدولية ، وتعتبر من أهم موانئ البحر الابيض المتوسط ، وأكبر سوق لتجارة القطن في مصر . وقد كان محصول القطن المصري ٩٠٠٠ قطار في ١٨٢١ وتراوح بين ١٥٠ ألفا و ٢٥٠ ألفا من القناطير حتى أواسط القرن التاسع عشر ثم قرب من نصف مليون ^(٢) . ولما حدثت حرب الانقسام في امريكا تحول العالم الى قطن مصر فكان هذا بداية التقدم الفجائي إذ زادت الصادرات . ولما تقدمت المعاملات واتسع نطاقها قضت الظروف بايجاد سوق للمعاملات الآجلة للقطن . وتحقيقا لهذه الرغبة اجتمع جماعة من السامرة في الاسكندرية وأنشأوا بورصة للقطن والبذرة وجعلوا مقرها في بناء كان محل البنك الايطالي التجاري الحالي في شارع البورصة القديمة . ولكن وقوع خلاف بين الاعضاء أدى الى انقسامهم فأسس الفريق المنشق (بورصة ثانية) للقطن في محل شركة توماس كوك الحالي ^(٣) Thomas Cook & Son بشارع فواد الاول

(١) راجع للدكتور زكي عبد المتعال - البورصات - والاقتصاد

السياسي ج ٢ بند ٩٩٧ .

(٢) التاريخ التجاري للقطن المصري ، لأمين يحيى باشا - مؤتمر الاتحاد

الدولى للقطن سنة ١٩٢٧ .

(٣) نظام بورصة البضائع ، لجول خلاط - مؤتمر الاتحاد الدولى

للقطن سنة ١٩٢٧ .

واستمرت البورصة تزاو لان عملها مدة من الزمن . وفي ١٨٨٣ اجتمع الساسة ، وكان عددهم ٢٥ وأسسوا (شركة البورصة الخديوية المساهمة) برأس مال قدره ٦٠ ألف جنيه ، مقسمة إلى ٣٠٠٠ سهم ثمن الواحد ٢٠ جنيها . وحصلت الشركة من الحكومة على امتياز لمدة ٢٥ سنة باستغلال بنائها بميدان محمد علي الذي كان مقر المحكمة المختاطة ودفعت للحكومة ٣٥ ألف جنيه وتمهدت الحكومة من جهة أخرى بأن لا تسمح بأنشاء بورصة طول مدة الامتياز ^(١) .

بورصة ميناء البصل ^(٢) : لما رأى المشتغلون في تجارة القطن ضرورة وضع الأنظمة التي تسير على مقتضاها كل العمليات التجارية ، أسسوا شركة المحاصيل العمومية Alexandria General Produce في فبراير سنة ١٨٨٣ وقد جاء في قانونها الاساسي أن الغرض منها « وضع الأنظمة التي تسير على مقتضاها جميع العمليات التجارية في بورصة ميناء البصل على البضائع المعدة للتصدير ، ووضع الأنظمة التي تسير على مقتضاها العمليات بالكمثرات في القطن وبذرة القطن والخلال وغير ذلك واعتماد نماذج للقطن وبذرة القطن وللخلال ولغيرها ، وتقرير شروط سهلة موحدة للمعاملات في البضائع . والاهتمام بكل مسألة أخرى تتعلق بتجارة الصادرات » .

واتماما للفائدة تأسست في الاسكندرية الشركة المصرية لبورصة ميناء البصل التجارية بمرسوم صادر في ٢٦ مايو سنة ١٨٨٤ ونشر في الجريدة الرسمية

(١) البورصة . لحسن بك تيمور .

(٢) انظر مذكرة أحمد عبد الوهاب باشا بشأن النظام الجديد لبورصة ميناء البصل - الاصلاح الجديد لسوق البضاعة الحاضرة للدكتور زكي عبد المتعال .

بتاريخ ٣ يونيه سنة ١٨٨٤ وكان الغرض من انشائها استغلال الأماكن التي تمتلكها في ميناء البصل بإنشاء بورصة تجارية فيها .

وكان حق الاندماج في عضوية شركة المحاصيل قاصرا على كل من قيد اسمه في جدول الشركة من التجار ورجال البنوك .

وكانت إدارة السوق منوطة بالاجنتين تختصهما الجمعية العمومية لشركة المحاصيل سنويا :

١ — لجنة « ا » وهي مكونة من عشرين عضوا يختصون بقسم القطن .

٢ — لجنة « ب » وهي مكونة من ١٢ عضوا يختصون بقسم بذرة القطن وسائر الحبوب .

ويتولى إدارة الشركة الهيئة المشكلة من الاجنتين مجتمعتين وكما جاء في المادة ١٧ من القانون الأساسي « لها دون سواها بحث المسائل ذات المصلحة العامة والسهر على تنفيذ الأنظمة واللوائح بالدقة » .

وقد اختصت لجنة القطن بكل ماله مساس بشئون القطن من وضع النماذج التي يجرى التعامل عليها ومراجعة مبيع الكنتراتات والاشراف على أعمال الخبرة والاستئناف وغير ذلك ، كما أن لجنة البذرة اختصت بكل ماله ارتباط بشئون البذرة من تعيين نماذجها واقرار مبيع عقودها والاشراف على أعمال الخبرة والاستئناف ونحو ذلك .

ولئن كانت في بادىء الامر تعنى بسائر أنواع الحبوب فإن عملها في السنين الأخيرة قد كان قاصرا على بذرة القطن .

ويقضى نظام العمل في بورصة ميناء البصل بأن يكون هناك ارتباط وثيق بينها وبين بورصة البضائع المنسأة « بورصة الكنتراتات » فإن جزءا عظيما من العمليات التجارية في بورصة ميناء البصل ماهي إلا تنفيذ

لعمليات لأجل معقود في بورصة البضائع المنسأة ، ولذلك فإنه لا يتم وضع الأحكام والشروط في مبيع العقود المستعملة في بورصة البضائع المنسأة إلا بعد إقرار شركة المحاصيل .

وقد أثار النظام القائم في مينا البصل كثيرا من النقد وتوالت الشكاوى بحق وبغير حق من تصرفات بعض لجان البورصة فرأت وزارة المالية أن وضع بورصة مينا البصل تحت إشراف الحكومة أسوة ببورصة العقود قد يضع الأمور في نصابها . وشكلت لجنة برئاسة وزير المالية وعضوية وكيل المالية وعدد من المشتغلين بشؤون القطن والمهتمين بأمره بينهم ممثلان لشركة المحاصيل العمومية وقد وضعت اللجنة مشروع لائحة عامة للبورصة ولائحتين داخليتين أحدهما لأعمال القطن والأخرى للبصرة .

وقد عرضت اللائحة العامة على اللجنة التشريعية بوزارة الحفانبة وأقرتها الجمعية العمومية للمحكمة المختلطة بجلستها المنعقدة في ٢٢ يونيه سنة ١٩٣٠ . وقد صدرت اللائحة العامة بمرسوم ملكي في ٢١ أكتوبر سنة ١٩٣١ وكذا القراران الوزاريان من وزير المالية بإقرار اللائحتين الداخليتين لقسم الأخطان والبصرة وأصبحت بمقتضاه تجارة القطن والبصرة تحت رقابة الحكومة ؛ وفيما يلي أهم مبادئ الإصلاح .

(١) أصبحت بورصة مينا البصل سوقا تحت إشراف الحكومة تصدر لائحتها العامة بمرسوم ملكي ولائحتها الداخلية (لائحة القطن ولائحة البصرة) بقرار من وزير المالية كما هو متبع ببورصة البضائع الاجلّة ، وبورصتي الأوراق وقد نص على أن كل تعديل يحدث في اللائحة العامة يجب أن يصدر به مرسوم ، كما أن كل تعديل في اللائحة الداخلية يصدر به قرار وزاري .

(٧) ويظهر الاشراف الحكومي كما تنص المادة ٧/٧٧ تجازى بتعيين مندوب للحكومة لمراقبة تنفيذ اللوائح وتبنيه وزارة المالية الى ما قد يحدث من مخالفات ، وحددت له اختصاصات مشابهة للمندوب الحكومة في بورصة العقود ، فحقول له حضور جلسات الجمعية العمومية ، وجلسات اللجان المختلفة ومجلس التأديب ، وهيئة التحكيم . كما أن له حق وقف أى قرار يراه مخالفا للقوانين واللوائح .

(٣) لجنة للبورصة - صار تشكيل لجنة بورصة مينا البصل على النحو الآتى :-

٧ أعضاء يمثلون المنتجين	{	يعينهم وزير المالية	
١٦ أعضاء يمثلون المصدرين		{	تنتخبهم الجمعية العمومية
٤ أعضاء يمثلون تجار الداخلين			
٤ أعضاء يمثلون البنوك			

١ عضو يمثل بورصة العقود تختاره لجنة البورصة

(٤) اتفق على أن تفتى وزارة المالية في دار البورصة وتحت إشراف لجنتها مكتباً للاحصاء لتسجيل الاسعار اليومية لأصناف القطن المختلفة الرتبة .
(٥) اتفق على أن يكون للحكومة شأن في اختيار الذين يفصلون في الخلافات بين المتعاملين .

(٥) تحديد فروق الرتب للأقطان التي تسلم فليارات - يقضى النظام الحاضر أنه في اليوم السابق ليوم إصدار أذونات المعاينة تجتمع لجنة مكونة من ١٢ عضواً ستة يمثلون البائعين وستة يمثلون المشترين وتقدر اللجنة الفروق المختلفة بين سعر القولى جود فير الذى هو أساس التعامل بالكسرات وسائر الرتب .

أما النظام المقترح فيقضى بأن تتخذ اللجنة أساساً لتحديد الفروقات

أسعار الأيام الثلاثة الأخيرة ، يوم التحديد نفسه واليومين السابقين بحسب تقدير مكتب الاحصاء ، وبهذه الطريقة تكون القروق، مبنية على أساس معروف .

(٦) نص المشروع على الشروط التي لا بد من وجودها فيمن يقيد مسارا في سوق البضاعة الحاضرة .

المبحث الرابع نظام البورصات^(١)

رأيتاني بند ١٦٥ أن انشاء البورصات إما أن يكون حرا بلا قيد ولا شرط كما هو متبع في إنجلترا والولايات المتحدة دون تدخل من جانب الدولة في أمورها . والضمان الكافي لحسن سير العمل هو ما يفرضه نظامها الداخلي وتقرره اللوائح المعمول بها . أو تكون تحت اشراف الدولة كما هو متبع في مصر وألمانيا . أو تكون هيئات رسمية كما هو الحال في فرنسا . وبورصة لندن تعتبر نموذجاً للبورصات الحرة وهي شركة مساهمة لها جمعية عمومية للمساهمين ومجلس ادارة - Trustees and managers مكون من تسعة أعضاء ينتخبهم المساهمون لمدة خمس سنوات ويقوم بادارة الدار ومن اختصاصه أيضا تعيين رسم دخول الأعضاء وكذا انتخاب الموظفين ما عدا سكرتير الجمعية العمومية . ولها لجنة عامة Committee for general purposes مكونة من ثلاثين عضوا ينتخبون لمدة سنة واحدة . ويحصل الانتخاب في شهر مارس من كل سنة . ولا يقبل عضو في البورصة منذ ١٤ نوفمبر سنة ١٩٠٤

(١) أنظر E . C . Pegler , notes on stock Exchange صفحة ٧

A . P . Pooley ' History , Law & Practice of stock Exchange صفحة ٢٧

A . H . Wolf . Stock Exchange Past & Present . صفحة ٤٥

إلا من كان مساهما في الشركة ويملك سهما أو ثلاثة أسهم ويملكه عضوان أو ثلاثة . ولا يجوز لعضو في بورصة لندن مزاوله مهنة أخرى .

١٧٤- بورصة باريس : هيئة رسمية صدر بها مرسوم في سنة ١٧٢٤ .

وقد كان العمل فيها غير منتظم إذ كانت تفتح أحيانا وتغلق أحيانا أخرى أثناء الثورة الفرنسية بسبب المضاربات التي حصلت على أوراق حكومة الثورة Assignats ولم تنظم أعمال بورصة باريس إلا في مستهل القرن التاسع عشر . وكان ممن يزاولون أعمال البورصة سماسرة الأوراق المالية الذين كانوا معتبرين موظفين عموميين وحددت الحكومة عددهم بستين عضوا واستمر هذا التحديد لغاية سنة ١٧٨٦ . وفي سنة ١٧٩١ ألغت الحكومة الوظائف العامة ومن بينها وظائف السماسرة وبذلك عادت حرية السمسرة . ولكن ذلك لم يستمر طويلا إذ عاد نظام الاحتكار ثانية وحددت الحكومة عدد السماسرة بخمسة وعشرين عضوا لغاية سنة ١٨٠١ حيث زاد العدد إلى ٨٠ سمسارا وفي سنة ١٨٠٦ نقص عددهم إلى ٦٠ وفي سنة ١٨٩٨ أصبح عددهم ٧٠ سمسارا . وكان يشترط في العضو الذي يمين في البورصة أن يودع في خزانة الدولة مبلغا من المال كضمان . ولم يكن هذا الضمان ثابتا فقد كان ٦٠ ألف فرنكا في عام ١٨٠١ ثم زاد إلى ١٢٥ ألف فرنكا في سنة ١٨١٦ . وفي عام ١٨٦٢ صدر مرسوم يجعل مبلغ الضمان ٢٥٠ ألف فرنكا ،^(١) ولا يزال إلى وقتنا هذا ، ويشترط في العضو انمين أن يكون فرنسيا ولا يقل سنه عن ٢٥ سنة ويكون تعين العضو بناء على طلب يقدمه الطالب ويملكه بعض رجال المال والأعمال الملتين ويقر انتخابه وزير المالية . ويجوز للسمسار عند اعتزاله العمل أن يبيع محله إلى آخر ، ويوجد بجانب هؤلاء فريق يسمى

(1) Wolf , Stock Exchange past and Present P . 105 - 112 .

Conflicteurs ولكن ليس لهم صفة حكومية . من ذلك نرى أن بورصة باريس مثل أعلى لتدخل الدولة في أعمال البورصات .

١٧٥ - بورصة برلين Berlin « Borse » or Exchange

بورصة برلين هي هيئة تشرف عليها الحكومة بواسطة مندوبين من قبلها . وتنقسم بورصة برلين إلى إدارتين منفصلتين ، إحداهما بورصة الأوراق المالية ^(١) Stock Exchange وثانيتهما بورصة البضائع ^(٢) Produce Exchange . وقد صدر قانون في ٢٢ يونيو سنة ١٨٩٦ الغرض منه تشديد الرقابة على أعمال البورصة نظرا للبضاريات التي حصلت حوالى سنة ١٨٩٠ على أن ينقذ ابتداء من أول يناير سنة ١٨٩٧ ، وفي ٤ ديسمبر سنة ١٨٩٦ صدر مرسوم ^(٣) الغرض منه وضع سيطرة البورصة « Kurmakler » تحت رقابة الحكومة وبمقتضاه لا يجوز لهم مزاولة أى مهنة أخرى بدون تصريح من السلطات العليا . وحدد عدد السماسرة الذين لا يجوز لهم مزاولة مهنيات البورصة ١٣٢٩ عضوا « كما حدد الأشخاص الذين يحق لهم الدخول فيها ٣٠٠٠ شخصا . وأكثر العمليات التي تحصل في بورصة برلين على أموال ألمانية . وبلى بورصة برلين في الأهمية بورصة هامبورج ثم بورصة فرانكفورت ، ويحصل التعامل فيهما على سندات الحكومة والمحاسن البلدية والمصارف والشركات الكبرى .

(١) Effektenbourse or Fondsbourse .

(٢) Warenbourse .

(٣) Maklerordnung für Kurmakler an der Berliner Bourse .

المبحث الخامس

إدارة البورصات

١ - بورصة الأوراق المالية

١٧٦ - تدير بورصات الأوراق المالية في أعمالها وفقا لللائحة العامة الصادرة بمرسوم في ٣١ ديسمبر سنة ١٩٣٣ ، ولكل من بورصتي الأوراق المالية بالقاهرة والاسكندرية لائحة داخلية لتنظيم العمل فيها .

١٧٧ - أعضاء بورصات الأوراق المالية :

يوجد في بورصات الأوراق المالية أعضاء عاملون وهم السماسرة وأعضاء منضمون . وقد نصت اللائحة العامة على الشروط التي يجب توافرها في السماسرة الذين يقومون بالمعاملات في المقصورة (Corbelle) وهي المكان المخصص للعمل . والسماسر أن يتخذ لنفسه مندوبين رئيسين ووسطاء تحدد عددهم اللائحة الداخلية . والمندوبون الرئيسيون مستخدمون مأجورون تابعون للسماسر مكافون بمعاوته في تنفيذ الأوامر بالمقصورة .

الوسطاء أداة اتصال بين العميل والسماسر يتلقون الأوامر من العملاء ويبلغونها الى السماسر الذي هم تابعون له . وهم على نوعين وسطاء لهم حق التعاقد ووسطاء ليس لهم هذا الحق .

والأعضاء المنضمون هم رجال المعارف ويوت التسليف المكونة شركات مساهمة ذات مركز في القطر المصري لا يقل رأس مالها عن ٢٠.٠٠٠ جنيه مصري مدفوعة بتمامها . وتكون مشتملة عادة بعمليات بورصات الأوراق المالية لحساب الغير . ويجوز أن يقبل بصفة عضو منضم

كل بنك خاص أو صيرفي لا يقل رأس ماله عن ١٠٠ ألف جنيه مدفوعة
بتمامها اعتاد الاقراض على أوراق مالية .

١٧٨ - لجنة البورصة : يعهد بأدارة كل بورصة من بورصات الأوراق
المالية الى لجنة مؤلفة من اثني عشر عضوا منهم ثمانية يؤخذون من الممارسة
وأربعة من بين الاعضاء المنضمين . وتكون مهمة هذه اللجنة القيام على حسن
سير العمل بالبورصة بمراقبة تنفيذ القوانين واللوائح الخاصة بها . وتحقيقا
لهذا الغرض يكون للجنة على أعضاء البورصة والمندوبين الرئيسين والوسطاء
أوسع سلطة في الرقابة والتأديب تستعملها طبقا لاحكام اللوائح لحماية
المصلحة العامة .

ويشترط فيمن ينتخب عضوا في لجنة البورصة :
أولا - أن يكون قد أمضى سنتين وهو عضو في تلك البورصة .
ثانيا - أن يركبه اثنان من أعضاء البورصة من الفريق الذي ينسب اليه
ويوجد لجنة كلية لبورصات الأوراق المالية يرأسها وكيل وزارة المالية
ويحدد تاريخ اجتماعها رؤساء لجان البورصات بعد الاتفاق مع مندوب
الحكومة ويكون ذلك الاجتماع في القاهرة في خلال شهر فبراير من كل سنة
بناء على دعوة أقدم الرؤساء سنا . ومهمة اللجنة اتخاذ التدابير الكفيلة بتطبيق
القوانين وتوحيد أساليب العمل فيها قدر الاستطاعة . وللجنة أن تقترح على
وزارة المالية تعديل القوانين واللوائح الخاصة ببورصات الأوراق المالية .

١٧٩ - الجمعيات العمومية : لكل بورصة من بورصتي الأوراق المالية
جمعية عمومية مكونة من أعضائها ، تعقد في النصف الثاني من شهر يناير بعد
تبلغ حساب السنة الى الاعضاء بثمانية أيام . ويرأس اللجنة العمومية رئيس

لجنة البورصة أو نائبه وعند المانع يرأسها عضو آخر من أعضاء اللجنة .
وللجمعية أن تبدى رغبات في جميع المسائل الخاصة بالبورصة ويجب أن
تستشار في كل تعديل يراد ادخاله على اللائحة الداخلية .

وتعين الحكومة لدى كل بورصة مندوبا أو أكثر مهمتهم الاشراف على
مراعاة القوانين واللوائح . ويجب أن يدعى المندوب لكل الجمعيات العمومية
وكذلك لكل جلسات لجنة البورصة ومجلس التأديب ومجلس التحكيم ولكنه
لا يشترك في القرارات وله كذلك حق حضور اجتماعات اللجان الفرعية
النصوص عليها في المادة (١٥) .

وللمندوب الحكومة حق الاعتراض على جميع قرارات لجنة البورصة التي
يراهم مخالفة للقوانين المعمول بها وللوائح البورصة . ويتربى على الاعتراض
عدم تنفيذ القرار الصادر إلا إذا رفعت لجنة البورصة بناء على طلب رئيسها
استئنافا أمام غرفة المشورة بالمحكمة التجارية المختلطة وصدر حكم الغرفة
بوجوب تنفيذ القرارات . وكل اجراء يتخذ رغم اعتراض مندوب الحكومة
يكون باطلا ولا أثر له مطلقا .

١٨٠ - شروط قبول الأوراق المالية في السجبرة الرسمية : تقبل بحكم
القانون سندات الدولة المصرية وسندات البلديات المصرية في الجدول ، ولا
تقبل سندات الدول الأجنبية إلا بمقتضى قرار من وزير المالية يصدر بعد
موافقة لجنة البورصة .

أما أوراق الشركات فكل طلب لقبول ورقة مالية في جدول الأسعار
الرسمي يجب أن يقدم كتابة من الشركة إلى رئيس لجنة البورصة ويرفق به
الأوراق الآتية : ١ - نسخة من عقد الشركة ومن قانونها الأساسي ومن كل
عقد معدل لها ونسخة من المرسوم المرخص بتأسيسها .

٢٠ - نشرة إصدار الأوراق المالية موقعا عليها من الأشخاص المسؤولين وذلك ان كان قد عمل عنها اكتاب عام .

٣ - حسابات السنوات السالفة .

٤ - نموذج من الأسهم أو السندات .

٥ - سائر الوثائق الرسمية الأخرى التي تساعد على الاطلاع بحالة الشركة .

وتعلق طلبات القبول في البورصة ثلاثين يوما على الأقل ، وتقدم للجنة البورصة أثناءها سائر الملاحظات كتابة .

ولا تقبل في جدول الأسعار أيا كانت جنسية الشركة :

١ - الأوراق المالية لشركة يقل رأس مالها المدفوع عن ٧٥٠٠٠ جنيه وذلك بالنسبة لجدول العقود العاجلة و ١٥٠٠٠٠ جنيه لجدول العقود الآجلة .

٢ - أسهم الشركات التي لم يعمل عنها اكتاب عام إلا إذا كان قد سبق للشركة نشر حسابات مرضية عن خمس سنوات متوالية على الأقل .

٣ - سندات الشركات التي لا تكون أسهمها مدرجة في الجداول الرسمية للبورصات المصرية أو لبورصات البلاد التي تخضع تلك الشركات لتشريعها .

٤ - الأوراق المالية التي يكون المدفوع من قيمتها الاسمية مطابقا للأحكام الآتية :

(١) اذا لم تزيد القيمة الاسمية عن أربعة جنيهات يجب أن تكون مدفوعة بتامها

(ب) اذا زادت عن أربعة جنيهات يجب أن يكون المدفوع منها أربعة جنيهات إلا اذا كان نصف القيمة الاسمية يزيد عن ذلك المبلغ ، وحينئذ يجب أن يكون النصف مدفوعا .

٥ - لا تقبل في جدول الأسعار الخاص بالعقود الآجلة الأوراق المالية

لتي لم يوزع عنها ربح مدة خمس سنوات متوالية ولو توفرت فيها شروط لقبول المذكورة .

٦- لا يقبل في جدول الأسعار الأوراق المالية الخاصة بالشركات الأجنبية :
(١) إذا لم تكن تلك الأوراق المالية قد قبلت منذ سنتين على الأقل في الجدول الرسمي لبورصات البلاد التي يسرى تشريعها على الشركة .
(ب) إذا كانت قيمتها الاسمية دون ما يعادل جنيها واحدا على التقريب من العملة الأجنبية .

(ج) إذا لم تكن لحاملها وذلك عندما لا يكون للشركة في مصر مكتب لنقل الملكية . ومتى تقرر قبول ورقة مالية تدرجها في الجدول الرسمي على أن تقوم الشركة صاحبة الشأن بدفع رسوم الاشتراك وغيرها المحددة في اللائحة الداخلية .

٢- بورصة البضائع الآجلة

١٨١- تدير بورصة البضاعة الآجلة في أعمالها وفقا للائحة العامة الصادرة بمرسوم ٥ نوفمبر سنة ١٩٣٧ المعدل بمراسيم لاحقة ، وإلى اللائحة الداخلية الصادرة بقرار وزارى فى ٧ ديسمبر سنة ١٩٢٧ . ويشرف عليها مندوبو الحكومة كما تنص بذلك المادة (٧١) على تعيين مندوب أو أكثر من قبل الحكومة فى كل بورصة لمراقبة تنفيذ اللوائح . وله حضور الجمعية العمومية وجلسات لجنة البورصة ومجلس التأديب ومجلس التحكيم . وله حق الاعتراض على قرارات لجنة البورصة إذا كانت تخالف القوانين المعمول بها .

١٨٢- أعضاء البورصة : يوجد ببورصة البضاعة الآجلة أعضاء
(١) عاملون وهم المسامرة وتنص المادة (١٥) من اللائحة العامة على الشروط التى تتوافر فيهم .

(٢) الأعضاء المنضمون وهم التجار ويشترط بالنسبة لهم حتى يمكن قبولهم بالبورصة أن يكون قد سبق اشتغالهم بتجارة الاقطان مدة عامين على الأقل وأن يكون لهم مكاتب بالاسكندرية وأن يكون لدى كل منهم رأس مال قدره ٣٠٠٠٠ جنيه .

(٣) أعضاء مراسلون وهم مراسلو البورصات الاجنبية المقيمة أسماؤهم في قائمة تعد لهذا الغرض إذا كانت بورصاتهم تسمح لسفاسة بورصة الاسكندرية اعتبارهم بهذه الصفة . وبجانب فريق السفاسة يوجد (٤) الجوبرز jobbers وهو تابع لسفاسر يقوم بالأعمال مباشرة في مقصورة البورصة باسم السفاسر وتحت مسئوليته .

(ب) المندوبون الرئيسيون وهم مستخدمون تابعون للسفاسر مكلفون بمعاونته في تنفيذ الأوامر داخل المقصورة .

(ج) الجلاب ووظيفته تنحصر في جلب العملاء للسفاسر .

الفصل الثاني

عمليات البورصة

المبحث الأول

أنواع عمليات البورصة

١٨٣ يجرى التعامل داخل البورصة بواسطة السامرة أو مندوبيهم على شراء وبيع المحصولات والأوراق المالية المسعرة بهامى ساعات معينة، وفى المكان المخصص طبقا لقوانين البورصة ولوائحها.

١٨٤ - أنواع عمليات البورصة:

يجرى التعامل فى البورصة بطريقتين :

إحداهما — طريقة البيع العاجل ويعبر عنها بالإنجليزية Spot Transactions ويقابلها بالفرنسية Opérations au Comptant وبمقتضاها يتفق البائع والمشتري على إتمام الصفقة حالا ، أو بعد مدة وجيزة يدفع المشتري الثمن ويستلم المبيع وهذه المدة الوجيزة ضرورية فى عمليات البورصة لتمكين السمسار من العثور على بائع أو مشتر.

ثانيتها — طريقة البيع الاجل أو الصليبات الاجلة كما يفهم من التعبير الانجليزى Future Transactions ويقابلها بالفرنسية Opérations a Terme وهى التى يكون فيها تأجيل تسليم المبيع ودفع الثمن الى حين ما معين يتم فيه انجاز

الصفقة . وهنا يمكن القول بأن هذا النوع يشبه البيع العاجل في أن تسليم المبيع ودفع الثمن يحدثان في وقت واحد ، على أن الثمن في حالة البيع العاجل قد يدفع بعد مدة قصيرة للتأكد من البضاعة ومعاينتها ومضاهاتها على العينة التي حصل الاتفاق عليها أو لتسليم الأوراق المالية وتحويلها إلى المشتري . كذلك يشابه البيع الآجل بالبيع العاجل في أن التعامل الآجل يجب أن يكون مطابقا دائما لنماذج معينة Types ومقررة في السوق .

وحيث أن البائع أو المشتري غير ملزمين بتسليم المبيع أو بدفع الثمن وقت البيع أو بعده ، فكثيرا ما يحصل البيع على المكشوف أي أن البائع لا يملك المبيع ولا المشتري عنده الثمن وقت التعاقد . وفي الغالب تكون هذه العملية مجزأة مضاربة . لكسب فروق الأسعار دون تنفيذ الصفقة .
وهنا يجب عدم الخلط بين البيع الآجل ~~المكشوف~~ ^{Future} Transaction وبين البيع النقدي .
Sale on Credit ففي البيع الآجل تأجيل إتمام العقد بالنسبة للطرفين ، فلا البائع ملزم بتسليم المبيع في الحال ولا المشتري ملزم بدفع الثمن فوراً . في حين أن في بيع النقدي التأجيل لا ينصب إلا على المشتري فغير ملزم بدفع الثمن إلا في الميعاد المعين ، أما البائع فلزم بتسليم السلعة في الحال .

١٨٥ - أسعار البورصة : يحدث التعامل الآجل في البورصة تبعاً للاتفاق فأحياناً يكون بسعر متفق عليه ، أو بسعر اليوم ، أو حسب متوسط سعر اليوم أو على حسب سعر الفتح ، أو على حسب سعر القفل ، أو بأحسن الأسعار . وفي هذه الحالة الأخيرة يكون مفروضاً أن السهم له الحرية التامة في اختيار السعر المناسب لإتمام الصفقة . ويحصل إنجاز الصفقة بسعر محدد إذا عين العميل لسبب ما به سعراً معيناً للشراء أو البيع . ويتم للصفقة بالسعر المتوسط إذا أخذ السهم أمر الشراء أو البيع حسب متوسط أسعار اليوم .

ويلاحظ أن البيوع الآجلة إما أن يكون الغرض منها التسليم أو التسلم
الفعل ، أو تكون مجرد مضاربات ، وهي بيع وشراء السلع بقصد نيل ربح متظفر
ينشأ من فروق الأسعار . إذ البائع لأجل مضارب متوقع قلب الأسعار
يتعامل على المكشوف بفكرة الرجح المنتظر ، ويعتقد بناء على معلوماته
الخاصة ودرايته بأحوال السوق ومعرفة بالعوامل التي تؤثر على الأسعار
هبوطا وصعودا أنه عند حلول الميعاد المتفق عليه تكون الأسعار منخفضة
عن السعر الذي باع به ، فيشتري بهذا الثمن المنخفض ، فيكسب
الفرق بين السعريين . كذلك المشتري لأجل ينى نفسه بارتفاع
الأسعار قبل حلول الميعاد ، فيبيع ما اشتراه بثمان أعلى ويربح الفرق بين
السعريين ، ولنضرب لذلك مثلا . شخص باع ١٠٠ سند من سندات الدين الموحد
بسعر ٩٥ جنيه للسند تسليم آخر مارس بأمل انخفاض سعر الأوراق المالية ، فإذا
انخفض سعر السند إلى ٩٣ جنيه كما توقع البائع ، فإنه يشتري هذه الأوراق
بالسعر المنخفض ويسلمها إلى المشتري في الميعاد بالثمان المتفق عليه ، ويكون
ربحه من هذه العملية ٢٠٠ جنيه أى ٢ جنيه في السند .
كذلك قد يكون المشتري مؤملا ارتفاع الأسعار قبل حلول آخر مارس
فإذا اشترى ١٠٠ سند بسعر ٩٧ جنيه للسند فإذا ارتفع السعر إلى ١٠٠ جنيه
أمكنه بيع ما اشتراه بثمان أعلى وبكسب الفرق وهو ثلاث جنيهات في
كل سند .

ويستخلص من ذلك أن المضارب في البورصة ، إما أن يكون مضاربا
للنزول ويعبر عنه Bear or Sell Short . Baissier ويقصد به البائع الذي
لا يملك ما باعه مؤملا شراءه بسعر أقل .

وأما أن يكون مضاربا للصعود وهو المشتري لأجل بقصد الاستفادة من
فروق الأسعار ويعبر عنه Bull . or on the Long Side Of the the Market

المبحث الثاني

اليوع الآجلة

أو

العمليات الآجلة

١٨٦ - أنواع العمليات

تنقسم العمليات الآجلة الى أنواع كثيرة :

(١) عمليات ثابتة : كما يفهم من التعبير الفرنسى *operation Ferm* أو نهائية كما يفهم من التعبير الانجليزى *Terminal Contract* والغرض منها أن التعاقد على أساسها ملزم الطرفين ، فلا يكون لأحدهما حق العدول عن إتمام الصفقة ، بل يتحتم على البائع تسليم البضاعة التى تعهد بتسليمها ، وكذا يتعهد المشتري بدفع الثمن المتفق عليه . ويترتب على هذا الالتزام فى العمليات الثابتة تحمل خسارة كبيرة بسبب دفع فروق الأسعار ، ولا سبيل لتحديد خسارة البائع فى هذه الحالة إلا بهدء عملية عكسية قبل حلول الميعاد المتفق عليه .

ولبيان ذلك نفرض أن شخصا مضاربا للصعود اشترى فى ١٠ ديسمبر ١٠٠ سندا تسليم ٣٠ ديسمبر بسعر السند ٩٠ جنيه ، مؤملا إرتفاع السعر فيربح الفرق بين السعرين . فإذا قدر أن السعر إنخفض إلى ٨٩ جنيه فلاجل أن يأمن خطر تقلبات الأسعار يستطيع أن يبيع ما اشتراه من السندات قبل ميعاد التسليم بسعر ٨٩ جنيه . وهذه الطريقة تحد خسارته بجنيه واحد فى كل سند .

كذلك لو فرضنا أن هذا الشخص مضارب. فانزول. وباع ١٠٠ سند في ١٠ ديسمبر تسليم ٣٠ ديسمبر بسعر السند ٩٠ ولكن السعر ارتفع إلى ٩١ جنيه. فلاجل أن يأمن خطر تقلبات الأسعار يشتري عددا من السندات مسارا يالما باعه. وهذه الوسيلة أيضا تعدد خسارته بجنيته واحد. في كل سند.

(٢) العمليات الخيارية Option أو الممتازة *privileged* كما يفهم من التعبير الانجليزي أو الجزائية كما يفهم من التعبير القرني *Marche a prime* وهذه العمليات عكس الأولى تماما حيث أن التعاقد بين الطرفين يحول اعطاء الحق لاحدهما في اتمام الصفقة في ميعاد معين بثمان معين، أو نسخها بشرط دفع مبلغ يسمى جزاء *prime or option price* مقابل العدول عن تنفيذ الصفقة. وتنقسم العمليات الجزائية إلى ثلاثة أنواع.

أولا — العمليات الجزائية البسيطة، وهي التي يشترط فيها لمصلحة البائع أو المشتري حيث يعطى الحق في الرجوع عن الصفقة مقابل مبلغ من النقود كتعويض يسمى جزاء. وهذا المبلغ عبارة عن تأمين. فان اشترط جزاء لمصلحة المشتري وآخر لمصلحة البائع في وقت واحد سميت عملية شرطية مزدوجة والمثال الآتي يبين لنا هذه العملية.

إذا فرضنا أن شخصا اشترى في أول الشهر ١٠٠٠ سند تسليم آخر الشهر بسعر السند ١٠٠ جنيه، وذكر في الاتفاق أن الموضع يكون جنيا واحدا عن كل سند فإذا انخفض السعر إلى ٩٧، ففي هذه الحالة يكون من مصلحة المشتري العدول عن اتمام الصفقة مقابل دفع الجنية تعويض عن كل سند أي أنه ينضم $1000 \times 1 = 1000$ جنيه، في حين أنه لو تمت الصفقة لكانت خسارته $(100 - 97) \times 1000 = 3000$ جنيه وعلى فرض أن السعر ارتفع

ألى ١٠٥ جنيهات فإنه لا شك يطلب إتمام العملية لأن مكسبه يكون (١٠٥ - ١٠٠) $\times ١٠٠٠ = ٥٠٠٠$ جنيه.

١٨٧ - تبليغ القرارات: تعقد في البورصة في اليوم السابق للتصفية ، جلسة لتلقى القرارات النهائية المتعلقة بالعمليات الشرطية فمهمتها تبليغ القرارات . فإذا حصل تبليغ القرارات بأقل من سعر الشراء فإن المشتري يترك الجزاء أى يدفع مبلغ التعويض المتفق عليه . وإذا كان تبليغ القرارات بسعر أعلى من سعر الشراء ، فإنه ينفذ العملية ويبيع السندات بربح .

ويطلق على العمليات الجزائية في إنجلترا التي تكون لمصلحة المشتري To Call . وكل يطلق على المعايات الجزائية لمصلحة البائع To put وسعر العمليات الجزائية أعلى من سعر العمليات الثابتة أو الباتة لأن المشتري يمدد العملية بسعر أزيد من سعر العملية الباتة .

ثانيا - عمليات البيع الشرطية البسيطة Prime Simple or put وهذه العملية عكس الأولى حيث يشترط فيها لمصلحة البائع ويخول له أن يسلم Deliver - Put للطرف الثانى وهو المشتري ، مقدارا معيناً من المحصولات أو السندات بضمن معين في وقت معين ، أو العدول عن إتمام الصفقة مقابل ترك العوض . فإذا فرضنا أن شخصاً باع ١٠٠٠ قنطار بسعر القنطار ٢٠ ريالاً تسليم مارس وأن العوض المتفق عليه قدره نصف ريال عن كل قنطار . فإذا تحسن السعر وأصبح يوم التصفية ٢٥ ريالاً للقنطار يفسخ الاتفاق مقابل ترك الجزاء .

ثالثاً - العمليات - الخيارية المزدوجة كما يفهم من التعبير الانجليزي . Put and call option or double, or straddle . ويسمى بعض المؤلفين العمليات الجزائية أو المركبة Double Prime . وهى عمليات بمقتضاها يخول لأحد الطرفين أن يسلم أو للطرف الثانى عند التصفية مقدارا معيناً من

المخضولات أو عددا من السندات بشئ معين متفق عليه في النفس وذلك في مقابل عوض أكبر منه في العمليات البسيطة يعطية الطرف الأول للطرف الثاني . وتتلخص العمليات المركبة في أنه يجوز لأحد المتعاقدين أن يكون شاريا أو بائعا ، فإذا فضل من وضع الشرط لمصلحته الشراء عدل عن البيع وإذا فضل البيع عدل عن الشراء . مثال ذلك . . .

شخص تعاقد على ١٠٠ قنطار قطن تسليم أول نوفمبر بسعر القنطار ١٠٠ قرشا مع فرض عوض قدره ١٠ قروش . فإذا فرضنا أن سعر القنطار في أول نوفمبر ارتفع إلى ٥٠ قرشا ، عندئذ يكون من مصلحته في هذه الحالة إتمام الصفقة بأن يكون شاريا لأن الفرق المتفق عليه هو ١٠ قروش ، بينما ربحه من ارتفاع السعر يكون ٥٠ — ١٠ = ٤٠ قرشا عن كل قنطار . وإذا نزل السعر إلى أقل من ٥٠ قرش تحول إلى بائع لنفس الكمية المتفق عليها ، ويمكنه على هذا النحو أن يربح شيئا سواء في حالة الصعود أو الهبوط .

ثالثا — العمليات الشرطية المضاعفة :

المقرر أصلا أن يتفق الطرفان على مقدار المبيع ، ولكن في هذه العمليات يجوز فيها لأحد الطرفين حق استزادة المبيع في الميعاد المحدد لوفاء بالشئ المتفق عليه . وهذا الشرط قد يكون لمصلحة البائع أو المشتري . فإذا كان الشرط لمصلحة البائع بأن هبطت الأسعار فإن له زيادة أرباحه بمضاعفة الكمية المباعة ، وإذا كان الشرط لمصلحة المشتري وارتفعت الأسعار طلب مضاعفة الكمية المشتراه لزيادة أرباحه .

١٨٨ — العوامل التي تؤثر على سعر التعامل المقترن بالخيار لأحد المتعاملين

يتوقف هذا السعر على الأمور الآتية :

أولا — أجل مدة الخيار Length of time of Option

فكلما كانت المتطوية كان احتمال تقارب الأسعار كبيرا ودعا ذلك الى
ارتفاع السعر الخياري المتظر The higher the price expected
وهكذا العكس .

ثانياً — حالة السوق — كلما كانت السوق مضطربة وغير مستقرة ، كانت
الأثمان متقلبة وغير ثابتة وزادت المخاطرة وارتفع الثمن ، وهكذا العكس ،
أي كلما كانت حالة السوق طبيعية ومستقرة هبط الثمن .

الفصل الثالث

تسوية العمليات

تعقد العمليات في البورصة بأسعار مختلفة . ويحدث من جراء ذلك التسوية بين المتعاملين في العمليات العاجلة والعمليات الآجلة .

١٨٩ - التسوية في العمليات العامة والآجلة :

أولا - بورصة الأوراق المالية :

تحدث تسوية العمليات العاجلة في السوق المالية في الدولة المصرية تنص كما (المادة ٧٤) من اللائحة العامة لبورصات الأوراق المالية في ميعاد لا يتجاوز يومى العمل التاليين لتاريخها وتقرر اللائحة الداخلية لكل بورصة طرق تطبيق هذا الحكم . أما العمليات الآجلة فتسوى مرتين في الشهر في تصفيات ثابتة تحدد مواعيدها مقدما عن سنة بمعرفة لجنة البورصة ، ومتى تحددت مواعيد هذه التصفيات لا يجوز تعديلها بأية حجة . ولا يجوز أن تمتد أية عملية الى أكثر من نصفية واحدة إلا اذا كانت من العمليات الجزائية فانه يجوز أن تمتد إلى تصفيتين واذا حصلت تقلبات عنيفة في الأسعار ، فللجنة البورصة أن تحدد تصفيات غير عادية (مادة ٧٥) .

يجوز إيقاف سوق العقود الآجلة أو أعادتها بقرار تصدره لجان بورصات الأوراق المالية مجتمعة معا بناء على احدها أو طلب مندوب الحكومة وذلك بأغلبية آراء ثلثي المجموع الكلى للاعضاء . وتكون رياسه الاجتماع لا كبير الرؤساء سنا .

١٩٠ - التنفيذ التجري

إذا لم يدفع السمسار الثمن عند تقديم الأوراق المالية في المواعيد المقررة في اللائحة فإنه يجوز إعادة بيعها في اليوم عينه بغير تعليق اعلان وذلك بواسطة لجنة البورصة بناء على طلب سمسار البائع .

وإذا لم يحصل تسليم الأوراق المالية في المواعيد المقررة بهذه اللائحة فإن السمسار المشتري بعد انذار بخطاب مسجل الى السمسار البائع بتسليم الأوراق في خلال ثمان وأربعين ساعة تشمل جلستى بورصة يكون له الحق في شراء المثل بواسطة اللجنة، ومتى طلب ذلك من اللجنة فإنها تأمر باجراء الشراء في المقصورة بطريق المرادة بعد تعليق اعلان بذلك مدة أربع وعشرين ساعة تشمل جلسة بورصة .

فإذا لم يحصل دفع الثمن أو تسليم الأوراق المالية من سمسار لعميلة تتبع ضد السمسار الاجراءات المبينة آنفا لكل من الحالتين بناء على طلب العميل ، وإذا لم يحصل دفع الثمن أو التسليم من عميل لسمساره ، فإنه يجوز تصفية العملية بناء على طلب السمسار في يوم العمل الثاني الذي يلي إرسال خطاب موصى عليه . ويجب على السمسار أن يطلب قبل قبول أى أمر عن أية عملية آجلة غطاء نقدياً أو من أوراق مالية ، يخصم من الحساب عند التصفية النهائية ، وذلك متى رأت لجنة البورصة لزوم التغطية تبعاً لحالة السوق . وتعين اللجنة حداً أدنى للغطاء يجوز أن يعدل في كل وقت كما يجوز أن يختلف باختلاف الأوراق المالية . ولا يجوز أن يتخذ وجود هذا الغطاء مبرراً لعدم دفع الفروق المستحقة عند كل تصفية عادية أو غير عادية فإن هذه الفروق واجبة السداد في التاريخ المحدد للدفع ، وينبغي أن يبقى الغطاء كاملاً لمصلحة السمسار حتى التصفية النهائية لسائر عمليات العميل .

فإذا نفذ نصف الغطاء بسبب تقلبات الأسعار ، فللنسمار مطالبة العميل
بإكمالها في الحال والا كان للنسمار الحق في إجراء تصفية مركز العميل بواسطة
لجنة البورصة ، وتعمل هذه التصفيات على مسؤولية الطالب ، ويبقى الطرف الذي
أجريت لحسابه تصفية عملية مسؤولاً عن فروق الثمن التي يمكن أن تنتج عن
التصفية (١).

ثانيا - في بورصة البضائع الحاضرة :

يقضى نظام العمل في بورصة مينا البصل بأن يكون هناك ارتباط وثيق
بينها وبين بورصة البضائع المنسأة . فان جزءا عظيما من العمليات الحاضرة
ماهي إلا تنفيذ أو تنمة لعمليات لأجل معقودة في بورصة البضائع المنسأة .
وتنفذ العمليات الحاضرة في بورصة مينا البصل كما يأتي :

يتبادل الطرفان مذكرات (نوات) بحسب الاستمارة حرف (د) مع
بيان الأثمان وأقسام القطن المبعة (مادة ٥٥) ويكون شراء القطن الحاضر
على أساس هيئة تستخرج من البالات بواسطة عمال المشتري ، وتمت حضر
بواسطة مينا البصل ، وللبائع أن يطلب وضع نصف المينة في
كيس يختمه البائع والمشتري بالحصار ، وتوضع عليه ورقة مينة فيها أسماء
الطرفين ورقم قسم البائع وعدد البالات ونوع القطن المبيع ، ثم تودع هذه
المينة في مكاتب البورصة لتكون أساسا لعمل الخبرة إذا اقتضى الحال
ويعاين المشتري البضاعة في نفس يوم الشراء في الشؤون أو المخازن التي
يعينها البائع وأن يضع نشانه على البضاعة التي يوافق عليها . فإذا لم يوضع
نشانه في نفس اليوم على البضاعة يكون للبائع حق إلغاء البيع أو المطالبة بعمل
الخبرة .

(١) أوقف التعامل الآجل في مصر منذ سنة ١٩٣٦ .

إذا رأى مندوب المشتري عند معاينة البالات أن البضاعة لا تتطابق العينة التي تمت الصفقة على أساسها فعليه أن يعلن بذلك مندوب البائع الذي يجب أن يكون حاضرا وقت معاينة القطن فإذا قبل مندوب البائع رأى المشتري تعتبر الصفقة ملغاة . أما إذا كان الأمر بالعكس فعلى البائع أن يطلب عمل الخبرة على الرسالة التي هي موضوع الخلاف وتبعية الاجراءات الآتية :

(١) في حالة ختم جزء من العينة (العينة العمومية) بالرصاص ، فالعينة التي أخذت من البالات بواسطة المشتري عند معاينة القطن توضع في كيس يختم بالرصاص من الطرفين وعليه ورقة يكتب عليها أسمائهما ورقم الرسالة وعدد البالات وسبب الرفض ، وتوضع على البالات علامة المشتري .

(ب) إذا لم تكن العينة العمومية مختومة بالرصاص من قبل فتوضع في كيس يختم بالرصاص من المشتري ومن البائع وعليه ورقة بها البيانات التي ذكرت في (مادة ٥٦) والعينات التي ختمت بالرصاص ترسل حالا الى مكتب البورصة لعمل الخبرة .

وبمجرد إيداع العينات في مكاتب البورصة لا يجوز سحبها قبل عمل الخبرة إلا باتفاق الطرفين البائع والمشتري .

العينات المودعة تعرض لعمل الخبرة قبل ظهر أول يوم عمل يلي يوم الشراء ويجرى عمل الخبرة حسب القواعد الآتية :-

(١) عند ايداع العينات المختومة بالرصاص يمين كل من الطرفين خبيراً ثم ينتخب خبير ثالث بطريق الاقتراع بين خبيرين أو عضوين من لجنة القطن يختارهما القائم برئاسة اللجنة .

(ب) إذا طرأ على أحد الخبراء المعينين من قبل الطرفين ما يمنعه من إتمام عمل الخبرة في الميعاد المحدد فعلى الطرف الذي يمثل هذا الخبير أن يجعل على

استبداله في المدة المعينة .

(ج) اذا لم يحصل عمل الخبرة في الميعاد المقرر لسبب يرجع إلى أحد الطرفين أو الى خيره يعتبر النزاع كأنه فصل فيه بصدر قرار الخبراء ضده .
يفصل الخبراء فيما إذا كانت العينة المأخوذة من القسم الذى قام بشأنه النزاع مطابقة أو غير مطابقة لعينة الشراء ويكون قرارهم فى هذا الموضوع نهائيا وغير قابل للطعن . فاذا وجد القسم مطابقا لعينة الشراء يعتبر كأنه قد نُشِن نهائيا . أما إذا كان الأمر على خلاف ذلك فيلغى البيع .

ومتى وضع المشتري نشانه على القطن يعتبر ملكا له مع بقاء حق الامتياز ضمانا لدفع الثمن ويحتفظ بها البائع فى المخزن لحساب المشتري الى أن يسحبه ويدفع الثمن .

وفى حالة اتمام الصفقة بثمن محدد يلزم المشتري بأن يدفع للبائع بمجرد وضع النشان مبلغا على الحساب يعادل ٩٥٪ من قيمة القطن محسوبا على الوزن الصافى أما التسوية النهائية فتتم عقب استلام البضاعة مباشرة .
والمشتري الذى يضع نشانه على القطن لا يمكنه بعد ذلك أن ينازع فى صنف القطن المنشن إلا فى حالة الغش أو التلف الداخلى .

بعد بيع القطن بضاعة حاضرة يسمح بميعاد يومين لسحبه (لا يدخل فيما يوم الشراء ولا أيام العطلة) فاذا انقضت هذه المهلة يكون المشتري ملزما بأن يدفع للبائع بغير انذار خمسة مليات عن كل بالة فى اليوم نظير تخزين ٣٨٪ من قيمة الفاتورة نظير التأمين ما لم يكن بين المشتري والبائع اتفاق خاص على خلاف ذلك وبعد الاستلام يعطى مخزنجى المشتري للبائع إيصالا يطلق عليه اسم (رجعة) وفيه بيان صافى وزن القسم أو الأقسام المستلمة ، وهذا الإيصال (الرجعة) يجب أن يعطى فى مدى ثلاثة أشهر على الأكثر من تاريخ استلام

البضاعة . ويزن القطن قباني الشارى بحضور قباني البائع وحال انتهاء الوزن يعطى قباني الشارى علما ككتابيا ببيان وزن البضاعة .

ورسم القبانة يدفعه البائع لقباني الشارى مضافا اليه رسم (أخذ عينة) قدره مليون عن كل بالة .

يجب أن يؤمن البائع القطن ضد الحريق وتقع اخطار الحسارة والانحطاط الخاص في البضاعة كلها على البائع الذى فى حيازته القطن وتكتب اشارة بذلك على التحويل المسحوب من البائع .

١٩١ - نظام عمليات القطن المبيعة بشروط تسليم الموحدة :

يكون اتمام عمليات بيع القطن بشروط تسليم المحطة على الأوجه الآتية :
(١) فى مقابل تسليم البوليصة : ويكون نقل البضاعة الى مخازن المشتري على حسابه .

وفى العمليات التى تقدم بموجب عينة مختومة بشروط التسليم فى نفس اليوم فى مقابل البوليصة يكون نقل البضاعة الى مخازن المشتري على حسابه واذا لم يوافق المشتري على صنف القطن تجرى عملية الخبرة والاستئناف طبقا لاحكام (المادة ٧٨) .

وفى حالة الرضا تحسب جميع مصروفات هذه الرسالة على البائع . وتطبق احكام نظام عمليات القطن المبيع بضاعة حاضرة فيما يختص بالدفعات على الحساب والتسوية النهائية على عمليات القطن بشروط تسليم المحطة .

(ب) التسليم لاجل

وتتبع فى عمليات التسليم لاجل نفس الطريقة المتبعة فى عمليات التسليم فى نفس اليوم غير أن البائع يكون مكلفا باستبدال القطن الذى يحكم الخبراء

يرفضه اعدم صلاحيته للتسليم ببضاعة أخرى صالحة للتسليم وذلك في خلال المهلة المحددة في مذكرة السمسار ، أو في الاتفاق المبرم بين الطرفين حتى في حالة ما اذا كانت المهلة المحددة في المذكرة أو في الاتفاق يقصد بها تسليم البوليصة ، واذا انقضت هذه المهلة فلا يجوز مطلقا استبدال القطن المرفوض ويعاد الخصم طبقا لاحكام الفقرة الثانية للمادة (٧٨) .

عمايات القطن المبعة بشروط تسليم المحطة تناول ما يأتي : —
(١) الوزن الصافي .

(ب) $\frac{1}{4}$ % سمسرة تدفع مناصفة من الطرفين المتعاقدين الى السمسرة الذين يعترف بهما المتعاقدان .

(ج) تكون مصروفات الوزن (القبانة) على حساب المشتري ومصروفات الملاحظة على البائع .

عمليات القطن المشترط فيها البيع لاجل حسب العرف وشروط تسليم المحطة تستلزم تسليم بوليصة السكة الحديد أو بوليصة الشحن بالنيل أو سند المركب ، ولا يجوز فيها التسليم من الشونة ، ويكون القطن في أثناء السفر على مسؤولية ومخاطرة البائع الذي يلزم بالتأمين عليه ضد جميع أخطار النقل المائي أو البري بما في ذلك الحريق .

في حالة تسليم رتبة مختلفة عن الرتبة المتفق عليها يجوز للطرفين أن يطلبوا الى لجنة القطن تحديد فروق السعر للرتبة المذكورة الا اذا كانت نصوص العقد لا تميز ذلك .

في عمليات البيع المشروط فيها تسليم المحطة في مقابل بوليصة السكة الحديدية أو بوليصة الشحن بالنيل أو سند المركب والتي تكون فيها اشتراطات خاصة علاوة على رتبة القطن يلزم البائع باستبدال كل قطن يرفضه

الخبراء على أنه غير صالح للتسليم. بضاعة أخرى صالحة للتسليم من نفس الجهة المشترطة وذلك في خلال المهلة المحددة في مذكرة السمسار أو في العقد المبرم بين الطرفين ويصح أن يتم التسليم الثاني من شرة .

وفي حالة عدم قيام البائع بذلك في خلال المهلة المذكورة يعاد الخصم بناء على طلب المشتري ويلزم البائع بأن يرد في الحال الى المشتري قيمة البضاعة بالتمن الذي تحدده لجنة القطن. مضافا اليه جزاء قدره ٢٪ من قيمه البضاعة .

وإذا كانت البضاعة المسلمة بدلا من غيرها أو طي بأكثر من رتبة واحدة عن رتبة الصنف المتفق عليها فيزاد الجزاء الى ٤٪ وفي حالة العقد الكلي أو الجزئي بسبب الحوادث أثناء النقل فيعادل الخصم بالقطن حسب أعلى سعر البضاعة الحاضرة للصنف المتفق عليه من الساعة واحدة من بعد ظهر يوم العمل التالي لليوم الذي أبلغ فيه الحادث الى المشتري ، وذلك دون توقيع أى جزاء آخر. وتتخذ لجنة القطن أساسا لتحديد الثمن الذي يعاد به الخصم أو لتجديد الفرق الزيادة أعلى سعر البضاعة الحاضرة رفع عن الصنف المتعاقد عليه في الساعة الواحدة بعد ظهر أول يوم من أيام العمل .

١٩٢ — عقد العمليات الآجلة

يجرى التعامل في العمليات الآجلة طبقا للماذج التي تقررها الاوراق وتكون أساسا لجميع المعاملات ، ويجب أن تكون هذه الماذج رباعية العدد لكل رتبة أن يوافق عليها على الأقل سبعة من أعضاء لجنة القطن . ويوضع أحد النماذج الأربعة في صندوق غطاؤه من البللور ويختتم بمعرفة رئيس اللجنة أو من يقوم مقامه . وتبقى الثلاثة النماذج الأخرى مقفولة وتعرض في مكاتب البورصة تحت طلب الأعضاء بوجه عام . غير أنه يخصص منها

نموذجان لما تستدعيه أعمال الخبرة ، ولا يستعمل في هذا الغرض إلا أحد هذين النموذجين ، على أن يحفظ الثاني بصفة احتياطية ليحل محل النموذج الأول إذا تبين للجنة القطن أنه قد أصبح بسبب ما حدث فيه من التغيير غير مطابق على نموذج المختوم .

ولا يجوز نزع أختام النماذج المختومة إلا بمعرفة رئيس اللجنة أو من يقوم مقامه .

ويجب على لجنة القطن أن تفحص كل ستة أشهر على الأقل النماذج الأربعة لكل رتبة . وإذا كانت النماذج المفتوحة قد اعترتها تغيير فللجنة أن تجعلها مطابقة للنماذج المختومة المقابلة لها التي يجب ألا تمس .

وعلى اللجنة أن تقوم بهذا الفحص كلما طاب إليها ذلك أحد أعضاء البورصة . وعلى لجنة القطن أن تجتمع خاصة في خلال شهر ديسمبر لتجديد النماذج للموسم القادم . ويجب أن يتم أعداد النماذج الجديدة في آخر يناير على الأكثر ، ولا يمكن طلب المعاملة حسب النماذج الجديدة ولا اعتبار التعامل بمقتضاها إلا في الموسم التالي لتجديدها .

١٩٣ واختيار النماذج من أصعب الأمور في السوق الآجلة إذ بمقتضاه يحصل تسليم البضائع ، فيجب أن يكون التعامل على أساس نوع متوسط معروف ، وأن يكون إنتاجه على نطاق واسع وكذا استهلاكه ومراتب القطن المصرى خمس مراتب رئيسية وهى جيد جدا Extra ، جيد Good ، حسن Fully good Fair ، ومتوسط Good Fair ، وأدنى Fully Fair ، وقد اختيرت الرتبة الثالثة حسن F. G. P. لتكون أساسا للتعامل بها في عمليات كوتيراتات السكلاريدس والأشوفى والجيزة (٧) الذى أدخل في التعامل الآجل بالبورصة سنة ١٩٣٦ لاكثر إنتاجه على أثر زيادة المساحة المزروعة

من هذا الصنف ونقص الطلب عليه وقد كان التعامل بهذا النوع يحصل على أساس عقود السكلاريديس .

١٩٤ - نماذج بذرة القطن تضمنها لجنة خاصة تشكل سنوياً في الأسبوع الأول من شهر أكتوبر من أربعة من المشترين وأربعة من البائعين بمعرفة لجنة بورصة مينا البصل وتكلف اختيار النماذج حسب معلوماتهم الخاصة بمراجعة نسبة المحصول في كل جهة واستبعاد الأصناف الرديئة (مادة ٣٠) ، ويجب أن يوضع كل نموذج في علبتين تختم أحدهما ولا يجوز فتحها إلا بتوقيع من رئيس لجنة البذرة (مادة ٣٣) ووضع نماذج بذرة القطن يكون من صنف البونامر كاتيلي بلاك أى التجارى المحلوج والمفريل بالمأكينات (مادة ١)

ويحدد الثمن بالأردب ووزنه الصافي ٢٧٠ رطلا .
ويجب ألا تكون البذرة التي تسلم أقل في صنفها من الصنف التجارى بأكثر من ٣٪ وفروق الأصناف سواء أكانت بالزيادة أم بالنقصان تسوى عينا ، وفي حالة تسليم بذرة من صنف أعلى من الصنف التجارى يجب ألا يتجاوز فرق السعر الذى يجب تسويته عينا ٢٪ (مادة ٤)

١٩٥ - أساس عمليات عقود (الكنتراتات) في القطن السكلاريديس هو الفولى جودفير سكلاريديس .

والأنواع الصالحة للتسليم من رتبة جودفير لغاية رتبة جود حسب النماذج المقررة في (المادة ٢) هى قطن السكلاريديس والقطن المعرض مقابل زيادة السعر أو تخفيضه بمقدار فرق السعر بين هذه الرتب ورتبة الفولى جودفير سكلاريديس بضاعة حاضرة الممتبرة أساساً لعمليات العقود .

والاقطن التي تتراوح رتبها بين الجودفير ، و الفولى جودفير ، أو بين

الفول جودفير والجود يعطى عنها على حسب الحالة بالزيادة أو النقصان فرق نسبي من الثمن على أساس الفروق التي تقررها اللجنة الخاصة المنصوص عنها في المادة (٣٤) .

١٩٦ - وأساس عمليات العقود (الكنتراتات) في القطن الاشموني هو الفول جودفير الاشموني، والانواع الصالحة للتسليم من رتبة جودفير الى رتبة جود حسب التماذج المقررة، هي القطن الاشموني والقطن الزاجورا (الصالحان للتسليم على أساس واحد) وصنف البليون مقابل زيادة أو تخفيض السعر بمقدار فروق الاسعار بين هذه الانواع والفول جودفير بضاعة خاصة المقرر أساسا لعمليات العقود (الكنتراتات) .

والاطنان التي تتراوح رتبها بين الجودفير ، والفول جودفير ، وبين الفول جود فير ، والجود يعطى عنها على حسب الحالة بالزيادة أو النقصان فرق نسبي من الثمن على أساس الفروق التي تقررها اللجنة الخاصة .
ولا يصح التسليم بمقتضى عقود (كنتراتات) الاشموني قطن دون الجودفير من نوع الاشموني أو الزاجورا والبليون ولا يعطى للبائع أى فرق فوق سعر الجود عن هذه الانواع .
والفروق عن صنف البضاعة يكون أساسها فروق الاسعار التي تقررها لجنة تحديد الفروق .

١٩٧ - محدير فروع التمهيد بين الرتب وبين الاصناف : تعين لجنة في البورصة في أول السنة، لتحديد فروق الأثمان وتؤلف هذه اللجنة كما يأتي ستة من المصدرين وخمسة من التجار الداخليين وأحد المنتجين واثنان من الخبراء المحلفين يعينهما وزير المالية ومندوب بورصة البضائع المنسأة . ويكون تحديد الفروق على أساس الاسعار المتعامل بها في يوم الاجتماع والاسعار

الرسمية عن اليومين السابقين التي يقررها مكتب الاحصاء والنشر في مينا البصل .
أما من جهة تحديد فروق الأثمان بين أنواع البذرة فتقوم به لجنة البذرة
بالبورصة .

١٩٨ الأسماء الرسمية : تجتمع لجنة القطن والبذرة مرة واحدة على
الأقل في كل أسبوع لأجل أن تحدد بالاشتراك مع مكتب الاحصاء والنشر في
مينا البصل سعر الأصناف المختلفة لكل من القطن والبذرة حسب النماذج
المقررة وتعلق في البورصة اعلانات بهذه الأسعار يصدرها مكتب الاحصاء
والنشر بمينا البصل .

أحكام الغش والتلف الداخلي

١٩٩ - تعتبر رسالة القطن مغشوشة اذا احتوت بالاتها على رتبين
أو عدة رتب أو على نوعين أو جملة أنواع من القطن مخزومة ومبياة بشكل
تضلل الشاري عن حقيقة قيمتها التجارية .

وعندما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة بغش يعين خمسة
خبراء من بين المذكورين في الكشف المشار اليه في المادة (٣٦) من اللائحة
العامه . ويكون قرار الخبراء غير قابل للاستئناف ويقصر على بيان ما إذا كان
كل أو بعض القطن المشار اليه مغشوشاً أم لا .

ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من أن القطن
الذي يعاينه الخبراء هو نفس القطن المطلوب فحصه .

ويلزم البائع بأن يسترد البالات التي حكم بأنها مغشوشة ويستبدلها في مدى
ثلاثة أيام بقطن صالح للتسليم .

وإذا صرح البائع وسلم الخبراء بعدم امكان استبدال البالات التي حكم بأنها

مؤشرة فان لجنة القطن تحدد الثمن الذي تصفى على أساسه السكية المحكوم بنسبها . وفي حالة الزام البائع باسترداد البالات المحكوم بأنها مغشوشة يجب عليه أن يدفع للمشتري جميع مصاريف الاستلام وغيرها عن البالات المذكورة .
مضافا اليها مبالغ عشرين قرشا بصفة زائد عن كل قطار .

وعندما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة بنلف داخل يمين ثلاثة خبراء ينتخبهم من بين المدكورين في (المادة ٤٥) من اللائحة العامة ، وهؤلاء يقومون بأعمال الخبرة في مخازن المشتري ويكون قرارهم غير قابل للطعن ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من القطن المطلوب فحصه . ويلزم البائع بأن يسترد القطن الذي تقرر أنه تالف ، وعليه استبداله بقطن صالح للاستلام في مدى ثلاثة أيام تسبق منها أيام العطلة . وللمشتري الحق في رفض جميع البالات التي تحتوي على أكثر من ٥٠ ٪ قطنا تالفا . وإذا صرح البائع وصلت لجنة القطن بعدم امكان استبدال القطن التالف فاللجنة تحدد حيثئذ الثمن الذي يجب به استرجاع القطن المحكوم بنلفه .

وعلى أى حال فان البائع يلزم بدفع المصاريف الخاصة بمقدار القطن المحكوم بأنه تالف .

واذا قرر الخبراء أنه ليس هنالك تالف داخل يلزم المشتري وحده بمصاريف الخبراء .

يعتبر قسما مركبا كل قسم (لوتو) مكون من رتب مختلفة ، وعندما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة عن أقسام مركبة يمين ثلاثة خبراء يختارهم من السكشاف المشار اليه في (المادة ٣٩) من اللائحة العامة . ويكون قرارهم غير قابل الاستئناف . ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من القطن المطلوب فحصه . فإذا قرر الخبراء أن القسم

مركب يلزم البائع حينئذ بأن يسترد القسم بأكمله ويستبدله بقطن صالح للتسليم ومن نفس الصنف في مدى ثلاثة أيام ليس منها أيام العطلة ، وعليه أن يدفع ١ ٪. للمشتري بصفة جزاء . وإذا صرح البائع وسلم الخبراء بتعذر استبدال القسم المحكوم بأنه مركب فإن اللجنة تحدد الثمن الذي يجب الاسترجاع على أساسه ويزاد الجزء الى ٣ ٪.

وفي حالة ثبوت الغش يكون للبائع الخيار في أحد أمرين :

(١) أن يلغى الصفقة بأن يمد القطن ويحرر عنه فاتورة بسعر اليوم الذي يحدده الخبراء لصنف القطن الموضوع في الطبقة الخارجية للبالات .

(٢) أو أن يطلب استبدال القطن بقطن آخر يعادل تماما صنف القطن الموضوع في الطبقة الخارجية للبالات في مدى ثلاثة أيام .

وفي كل الأحوال يلزم البائع بأن يرد إلى المشتري كل مصروفات الاستلام والمصروفات الإضافية الخاصة بالأقسام المشوشة وبدفع علاوة على ذلك جزاء قدره ٢٠ قرشا عن كل قنطار .

٢٠٠ - أعمال الخبرة : إذا نشأ خلاف بين المتعاملين بشأن صنف البضاعة أو نوعها وحالتها عرض الأمر على لجنة من الخبراء يختار وزير المالية خبراء أول درجة من كشف يشمل أربعين اسما تقدمه لجنة البورصة ، وكذا يختار خبراء البذرة وعددهم ٢٠ من كشف يشمل ٣٠ مرشحا . وتجري أعمال الخبرة الخاصة بالقطن في مكاتب البورصة بمينا البصل بالمضاهاة على النماذج المقررة بمعرفة لجنة القطن ، وللخبراء إجراء أعمال الخبرة في مخازن البائع إذا رأوا داعيا لذلك .

ويحق لكل من الطرفين المتنازعين أن يستأنف قرار خبراء أول درجة أمام لجنة من خمسة أعضاء بينهم ثلاثة من الخبراء الرسميين وبينهم وزير المالية

٢٠٠

وعضوين من لجنة القعان . ويقرر الخبراء الرفض إذا كان كل القسم غير صالح للاستلام أو إذا كانت تيلة القسم من متوسط تيلة نوعه أو مغشوشا أو مركبا من بالات مختلفة . وتتخذ لجنة الخبرة كل التدابير التي تراها كفيلة بأن تجعل عملية أخذ العينات وعمليات الخبرة والاستئناف سرية بقدر الامكان وتكون لجنة استئناف البفرة من سبعة أعضاء يختارهم رئيس لجنة البفرة من بين أعضاء لجنة البفرة أو من الخبراء .

تم والله الحمد

الخطأ والصواب

الصواب	الخطأ	سطر	صحيفة
Marketing	marketing	٢٢	٤
	وردت في عدة صفحات		
القرض	القرض	٨٢	١٩
المبحث الرابع	المبحث الثالث	٧	٢٣
المبحث الخامس	المبحث الرابع		٣١
ثورتها	ثروتها	٢١	٤٥
طرق البيع	طرق الدفع	١٣	٤٨
المستضعفون	المستضعفون	١٥	٧٣
ممتاز	ممتازة	٧	١٥٥
wolf	wolf	٢٢	١٥٥
Quincampoix	Quincampoix	١٧	١٥٧
المعاملات الى وجود	المعاملات وجود	٧	١٦٦
Jonathans'	Jonalbans'	١٢	١٦٦
الصناعية	الصناعية	١٨	١٦٦
في سنة ١٨٢١	في ١٨٢١	٥	١٦٧
في سنة ١٨٨٣	في ١٨٨٣	١	١٦٨
تنفيذ	تنفيذا	٢٢	١٦٩

الفهرس

صفحة

٣ الباب الأول

٣ تصريف المنتجات

٣ الفصل الأول

٣ وجوه المعاش

٣ المبحث الأول

٣

٥

٦

٧

٨ المبحث الثاني

٨

١٠

١٠

١١

١٣

١٤ - منتجات

صفحة

المبحث الثالث

١٥

١٥	عمليات تصريف المحاصيل الزراعية
١٦	عملية النقل
١٦	ارتفاع نفقة النقل تعوق نقل المواد
١٧	أهمية الأمان بالنسبة للزارعين
١٨	إعانة الحكومة لمصدرى القمح
١٨	إعانة الحكومة لمصدرى الفواكه
١٩	أنواع الائتمانات الزراعي
٢٠	تحمل تبعه الخطر
٢٢	المحاصيل الزراعية قابلة لتلف
٢٢	تصريف المحاصيل الزراعية

المبحث الرابع

٢٣

٢٣	الطرق التي يحصل بواسطتها تصريف المحاصيل الزراعية
٢٤	المبايعة في مكان المنتج
٢٥	المبايعة في مكان المستهلك
٢٥	المبايعة في سوق عام
٢٦	المبايعة بالمراسلات
٢٦	الطريقة غير المباشرة
٢٩	طرق شراء القطن من المنتجين داخل البلاد

المبحث الخامس

٣١

٣١	أنواع العروض والبضائع
----	-----------------------

الفصل الثاني

٢٢-٥٥

٣٢	العوامل التي يتوقف عليها تصريف المنتجات
----	---

صفحة

٣٤	تأثير خلق الطلب على السلع وأثره في الإنتاج
٣٦	نقل المواد
٣٦	عملية تخزين المواد
٣٧	طرق حفظ المواد
٣٧	المرابا الاقتصادية لتخزين الحبوب في مصر
٣٨	طرق حفظ الفاكهة والخضر بالتبريد
٤٠	اعلان الكمية المخزونة عند التجار تمنع التلاعب بالاسعار
٤٠	التمويل
٤٢	مبررات حاجة المستثمرين والتجار إلى الأموال للملافاة مختلف الطوارئ
	المحتملة
٤٢	مقدار الأموال المتداولة اللازمة للملافاة الطوارئ، التي يتعرض لها التاجر
٤٣	بيان أهمية العناصر السابقة في تقدير الأموال المتداولة
٤٤	كمية المخزون من الخامات والمصنوعات وأثرهما في تقدير الأموال المتداولة
٤٥	شروط البيع والشراء وأثرهما في تقدير الأموال المتداولة
٤٥	الوسطاء وتمويل الصناعات
٤٦	الموارد التي يستقى منها المنتجون والتجار الأموال المتداولة للملافاة مختلف
٤٦	الاحتمالات
٤٦	الالتزام
٤٧	أجل الالتزام الذي يمنح
٤٧	أنواع الضمانات
٤٨	التصنيف
٤٨	طرق البيع

صحيفة

٥٥ ماهية التصنيف
٥١ عملية التعبئة
٥٢ خلط المحصولات
٥٢ تجانس السلع وتقدير الأثمان

٦٩-٥٥

الفصل الثالث

٥٥ اخبار السوق
٥٥ المبحث الأول
٥٥ أهمية معرفة الاخبار الحقيقية عن السوق
٥٥ ضرورة الحصول على أخبار حقيقية
٥٦ في الآثار المترتبة على الحصول على معلومات غير وافية بحالة السوق
٥٧ التنويع بحالة السوق
٥٨ تمحيص أخبار السوق
٥٩ مصادر الاخبار عن الأسواق
٥٩ المصادر الرسمية
٥٩ المصادر غير الرسمية
٦١ حالة الأسواق التعمومية
٦٢ المراقبة على أخبار السوق
٦٣ أثمان التجزئة
٨٣ أهمية معرفة أثمان التجزئة
٦٣ كيفية تحديد أثمان التجزئة
٦٤ زيادة جعل معين فوق نفقة الإنتاج

صفحة

٦٥	الثمن المتعارف في السوق
٦٥	تقدير الثمن
٦٦	الثمن المقترح
٦٦	اتفاقيات الأمان
٦٧	أسعار عروض الاتاج
٦٧	أسعار عروض الاستهلاك
٦٨	تفاوت أسعار عروض الاستهلاك

٧٧-٦٩

الفصل الرابع

٦٩	تصريف المنتجات الصناعية
٦٩	المبحث الأول
٦٩	مميزات المنتجات الصناعية عن المحصولات الزراعية
٧٢	المبحث الثاني
٧٢	وسائل تصريف المنتجات
٧٢ طريقة البيع المباشر وصورها
٧٤ طريقة البيع إلى المستهلك
٧٥ طريقة البيع إلى تاجر التجزئة
٧٥ طريقة البيع إلى الجوب
٧٥ طريقة البيع إلى وسيط محترف

١٠٦-٧٧

الفصل الخامس

٧٧	تجاره التجزئة
٧٧	المبحث الأول
٧٧	تجارة التجزئة وتوضيها
٧٧ أهمية تجارة التجزئة

صحيفة

٧٧	ضروب تجارة التجزئة
٧٨	أهمية تجارة التجزئة
٨٠		المبحث الثاني
٨٠		أنواع متاجر التجزئة
٨٤		المبحث الثالث
٨٤		تداخل طرق البيع بالتجزئة
٨٥	حجم متاجر التجزئة
٨٥		المبحث الرابع
٨٥		المتاجر الفردية
٨٩		المبحث الخامس
٨٦		أنواع المتاجر الفردية والمتاجر العامة
٨٧		المبحث السادس
٨٧		صوب المتاجر الرفيعة العامة
٨٩		المبحث السابع
٨٩		إحصاء متاجر التجزئة في أمريكا وأنواعها
٩٠	المتاجر المتخصصة في بيع سلعة معينة
٩١		المبحث الثامن
٩١		إحصاء توزيع تجارة التجزئة في إيرلندا

صفحة

٩٢	مجموع المتاجر
٩٣	مجموع مبيعات متاجر التجزئة
٩٣	عدد المرات التي تدورها حركة البضائع في السنة
٩٤	المبحث التاسع
٩٤	متاجر التجزئة الكبرى وأنواعها
٩٤	النوع الأول: المتاجر ذات الأقسام
٩٥	المتاجر ذات الأقسام من حيث الملكية
٩٥	المتاجر ذات الأقسام من حيث الإرادة
٩٦	مظاهر نشاط المتاجر ذات الأقسام
٩٦	النوع الثاني: المتاجر المديدة الموحدة
٩٨	العوامل التي تحدد اتساع حجم المتاجر المديدة الموحدة
٩٩	تعدد أنواع السلع في المتاجر
٩٩	النوع الثالث: فروع المنجز ذو الأقسام
١٠٠	المبحث العاشر
١٠٠	مزايا متاجر التجزئة الكبرى
١٠٠	ظاهرة التخصص
١٠١	الاقتصاد في المصارفات الإضافية
١٠١	سعة دوران عروض المتجر
١٠٢	الأمان وحلاقتها بعدد المرات التي تدورها حركة البضاعة
١٠٣	خدمة العملاء
١٠٣	اقتان في الشراء

محتوى

١٠٥	الفصل السادس
١٠٥	تصريف الحاصلات تعاونيا
١٠٥	المبحث الأول
١٠٥	أهمية البيع التعاوني
١٠٦	الصعوبات التي تصادف البيع التعاوني
١٠٧	المبحث الثاني
١٠٧	خصائص النظام التعاوني
١٠٧	المبحث الثالث
١٠٧	أنواع جمعيات التعاون في البيع
١١٠	المبحث الرابع
١١٠	كيفية الحصول على الحاصلات
١١٠	المبحث الخامس
١١٠	طرق تصريف الحاصلات تعاونيا
١١١	طرق البيع التعاوني
١١١	المبحث السادس
١١١	التعاون في بيع القطن
١١٣	المبحث السابع
١١٣	التعاون في بيع الحبوب
١١٤	توريد الحبوب
١١٥	المبحث الثامن
١١٥	طرق بيع الحبوب تعاونيا

صحيفة

- ١١٦ المبحث التاسع
- ١١٦ البيع المتأوفى للقمح في كندا
- ١٢٧ المبحث العاشر
- ١١٧ بيع الفواكه تعاونيا في مصر
- ١٢٧ المبحث الحادى عشر
- ١١٧ تجارة الخضروات الفاكهة في مصر
- ١٢٠ طرق بيع الفاكهة والخضر
- ١٢١ المبحث الثانى عشر
- ١٢١ الأغراض التي يحققها انشاء سوق مركزية لتجارة الفاكهة والخضر
- ١٢٥ المبحث الثالث عشر
- ١٢٥ تصدير الخضر والفاكهة المصرية الى الخارج
- ١٣٠ اعداد الفواكه للتصدير
- ١٣٢ المبحث الرابع عشر
- ١٣٢ تنظيم تجارة الحبوب في مصر
- ١٣٢ نظام التعامل
- ١٣٥ التحكم في المنازعات
- ١٣٦ المبحث الخامس عشر
- ١٣٦ انشاء سوق لتجارة الارز بساحل رشيد
- ١٣٧ المبحث السادس عشر
- نظام التعامل
- ١٤٩ المبحث السابع عشر
- ١٣٩ التحكم

صحيفة

١٤١

المبحث الثامن عشر

١٤١ سوق البصل بالاسكندرية

١٤٤ في الدلالة

١٤٤ الشروط التي تتوفر في من يحترف بالدلالة

١٤٦ نظام التعامل

١٤٨ في التحكيم

١٥٠

الباب الثاني

١٥٠

البورصات

١٥٠

الفصل الاول

١٥٠

البورصات ووظائفها

١٥٠

المبحث الاول

١٥٠

نشأة البورصات وتطورها

١٥٠ منشأ الأسواق وتطورها

١٥١ منشأ البورصة

١٥٢ الفرق بين البورصة والسوق

١٥٣ أنواع البورصات

١٥٥ البورصات القديمة

١٥٥ البورصات الحديثة

١٥٥ بورصة لندن

١٥٦ بورصة نيويورك

١٥٧ بورصة باريس

١٥٨ حرية إنشاء البورصة وتقييدها

صفحة	
١٥٨	المبحث الثاني
١٥٨	الوظائف الاقتصادية للبورصات
١٥٨	أهمية البورصات
١٦٠	فوائد البورصات
١٦٠	تصرف المتجات
١٦٠	توظيف الأموال
١٦٢	تحديد الأسعار
١٦٣	البورصة مركز الأخبار الحقيقية
١٦٤	تمتع البورصة بنبوءات التنبؤ
١٦٥	البورصة ينبوع الأموال
١٦٦	المبحث الثالث
١٦٦	البورصات المصرية
١٦٧	بورصة الاسكندرية
١٦٨	بورصة ميناء البصل
١٧٢	المبحث الرابع
١٧٢	نظام البورصات
١٧٢	بورصة لندن
١٧٣	بورصة باريس
١٧٤	بورصة برلين
	المبحث الخامس
١٧٥	إدارة البورصات
١٧٥	بورصات الأوراق المالية
١٧٥	أعضاء بورصات الأوراق المالية
١٧٦	لجنة البورصة

١٧٦	العمليات العمومية
١٧٧	شروط قبول الأوراق المالية في التسمية الرسمية
١٧٩	بورصة البضائع الآجلة
١٧٩	أعضاء البورصة

الفصل الثاني

١٨١	عمليات البورصة
١٨١	المبحث الأول
١٨١	أنواع عمليات البورصة
١٨١	العمليات الآجلة
٢٨١	العمليات الآجلة
٢٨٢	أعضاء البورصة

المبحث الثاني

١٨٤	العمليات الآجلة
١٨٤	العمليات الآجلة
١٨٤	العمليات الآجلة
١٨٧ - ١٨٥	العمليات الآجلة أو الجزئية

الفصل الثالث

١٨٩	تسوية العمليات
١٨٩	التسوية في العمليات الآجلة والآجلة
١٨٩	أولاً - في بورصة الأوراق المالية
١٩٠	التسوية الجبرية
١٨٩	ثانياً - في بورصة البضائع الآجلة
١٩٤	نظام عمليات القطن المبيعة بشروط تسليم المحطة
١٩٦	عقد للعمليات الآجلة
٢٠٠	الأسعار الرسمية
٢٠٠	أحكام الفسخ والتلف الداخلي
٢٠٧	أحكام الجزئية

للمؤلف

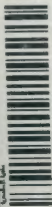
(١) اقتصاديات النقل

(٢) أصول الاقتصاد السيامي في التوزيع

(٣) المصارف (نحت الطبع)

Welfare of the Labourer (٤)

Bibliotheca Alexandrina



0402828